

ਵੱਡੀ ਸੋਚ ਵੱਡਾ ਦਾ ਵੱਡਾ ਜਾਦੂ

ਸਫਲਤਾ ਦੇ ਗੁਰ ਸਿੱਖੇ ।

Punjabi translation of
INTERNATIONAL
BESTSELLER

ਵੱਡਾ ਸੋਚੋ ਤੇ ਉਹ ਸਾਰਾ ਕੁਝ ਪਾਉ
ਜਿਸਦੀ ਤੁਹਾਨੂੰ ਹਮੇਸ਼ਾ ਤੋਂ ਚਾਹ ਸੀ ...

- ਬਿਆਦਾ ਕਮਾਈ
- ਪ੍ਰਭਾਵਸ਼ਾਲੀ ਬਣੋ
- ਮਧੁਰ ਸੰਬੰਧ
- ਆਰਥਿਕ ਸੁਰੱਖਿਆ
- ਇੱਕ ਵਧੀਆ ਨੌਕਰੀ
- ਖੁਸ਼ਹਾਲ ਬਿੰਦਗੀ



ਡੇਵਿਡ ਜੇ. ਸ਼ਵਾਰਜ

ਸਮਰਪਿਤ

ਡੇਵਿਡ ਤੀਜੇ ਨੂੰ

ਮੇਰੇ ਛੇ ਸਾਲ ਦੇ ਬੇਟੇ ਡੇਵਿਡ ਨੇ ਜਦੋਂ
ਕਿੰਡਰ-ਗਾਰਟਨ ਪਾਸ ਕੀਤਾ ਤਾਂ ਮੈਂ ਉਸ ਤੋਂ ਪੁੱਛਿਆ,
‘ਵੱਡਾ ਹੋ ਕੇ ਤੂੰ ਕੀ ਬਣਨਾ ਚਾਹੁੰਦਾ ਏਂ?’ ਡੇਵੀ ਨੇ
ਮੇਰੇ ਵੱਲ ਧਿਆਨ ਨਾਲ ਦੇਖਿਆ ਤੇ ਜੁਆਬ ਦਿੱਤਾ,
‘ਡੈਡੀ, ਮੈਂ ਪ੍ਰੋਫੈਸਰ ਬਣਨਾ ਚਾਹੁੰਦਾ ਹਾਂ।’

‘ਪ੍ਰੋਫੈਸਰ? ਕਿਹੜੇ ਵਿਸ਼ੇ ਦਾ ਪ੍ਰੋਫੈਸਰ?’

‘ਡੈਡੀ,’ ਉਸਨੇ ਜੁਆਬ ਦਿੱਤਾ, ‘ਮੈਂ ਸੁੱਖ ਦਾ
ਪ੍ਰੋਫੈਸਰ ਬਣਨਾ ਚਾਹੁੰਦਾ ਹਾਂ।’

ਸੁੱਖ ਦਾ ਪ੍ਰੋਫੈਸਰ! ਬੜਾ ਮਹੱਤਵਾਂਅਕਾਂਗਸੀ ਇਰਾਦਾ/
ਬੜੀ ਅਦਭੁੱਤ ਤਾਂਘ ਸੀ। ਕੀ ਤੁਹਾਨੂੰ ਇੰਝ ਨਹੀਂ ਲੱਗਦਾ?

ਤਾਂ ਇਹ ਪੁਸਤਕ ਮਹਾਨ ਟੀਚਿਆਂ ਵਾਲੇ ਡੇਵਿਡ
ਤੇ ਉਸਦੀ ਮਾਂ ਨੂੰ ਸਮਰਪਿਤ ਹੈ।

ਵਿਸ਼ਾ - ਸੂਚੀ

1.	ਵਿਸ਼ਵਾਸ ਕਰੋ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਸਫਲ ਹੋ ਸਕਦੇ ਹੋ ਅਤੇ ਤੁਸੀਂ ਹੋ ਜਾਊਗੇ	19
2.	ਬਹਾਨੇਬਾਜ਼ੀ ਦਾ ਇਲਾਜ ਕਰਾਊ, ਇਹ ਅਸਫਲਤਾ ਦੀ ਬੀਮਾਰੀ ਹੈ	37
3.	ਵਿਸ਼ਵਾਸ ਜਗਾਊ, ਭਰ ਭਜਾਊ	63
4.	ਵੱਡਾ ਕਿਵੇਂ ਸੋਚੀਏ ?	91
5.	ਰਚਨਾਤਮਕ ਤਰੀਕਿਆਂ ਨਾਲ ਕਿਵੇਂ ਸੋਚੀਏ ਤੇ ਸੁਫਲੇ ਵੇਖੀਏ	117
6.	ਜੈਸਾ ਸੋਚੋਗੇ ਵੈਸਾ ਬਣੇਗੇ	145
7.	ਅਪਣੇ ਮਾਹੌਲ ਨੂੰ ਸੁਧਾਰੋ : ਫਸਟ ਕਲਾਸ ਬਣੋ	167
8.	ਅਪਣੇ ਵਿਚਾਰਾਂ ਨੂੰ ਅਪਣਾ ਮਿਤਰ ਬਣਾਊ	189
9.	ਲੋਕਾਂ ਬਾਰੇ ਚੰਗਾ ਸੋਚੋ	217
10.	ਕੰਮ ਵਿੱਚ ਜੁੱਟਣ ਦੀ ਆਦਤ ਪਾਊ	237
11.	ਹਾਰ ਨੂੰ ਜਿੱਤ ਵਿੱਚ ਕਿਵੇਂ ਬਦਲੀਏ	261
12.	ਨਿਸ਼ਾਨਾ ਬਣਾਊ, ਸਫਲ ਬਣੋ	279
13.	ਸੋਚੋ ਤਾਂ ਲੀਡਰਾਂ ਵਾਂਗ	303

ਭੂਮਿਕਾ

ਇੰਨੀ ਵੱਡੀ ਪੁਸਤਕ ਕਿਉਂ ? ਵੱਡੀ ਸੋਚ ਦੇ ਵੱਡੇ ਜਾਤੂ ਤੇ ਇੰਨੀ ਚਰਚਾ ਅਧਿਕ ਕਿਉਂ ? ਇਸ ਸਾਲ ਬਾਰਾਂ ਹਜ਼ਾਰ ਪੁਸਤਕਾਂ ਪਰਕਾਸ਼ਿਤ ਹੋਈਆਂ ਤਾਂ ਫਿਰ ਇਕ ਹੋਰ ਪੁਸਤਕ ਕਿਉਂ ?

ਮੈਨੂੰ ਇਸ ਬਾਰੇ ਕੁਝ ਕਹਿਣ ਦਿਉ ।

ਕੁਝ ਸਾਲ ਪਹਿਲਾਂ ਮੈਂ ਇਕ ਬੜੀ ਪ੍ਰਭਾਵਸ਼ਾਲੀ ਸੇਲਜ਼ ਮੀਟਿੰਗ ਵਿਚ ਹਿੱਸਾ ਲਿਆ। ਇਸ ਕੰਪਨੀ ਦਾ ਵਾਈਸ ਪ੍ਰੈਜ਼ੀਡੈਂਟ ਬਹੁਤ ਜ਼ਿਆਦਾ ਰੋਮਾਂਚਿਤ ਸੀ। ਉਹ ਆਪਣੇ ਸੇਲਜ਼ਮੈਨਾਂ ਨੂੰ ਕੋਈ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਗੱਲ ਸਮਝਾਉਣਾ ਚਾਹੁੰਦਾ ਸੀ। ਉਸ ਦੇ ਨਾਲ ਸਟੇਜ ਤੇ ਉਸ ਸੰਗਠਨ ਦਾ ਨੰਬਰ ਵਨ ਸੇਲਜ਼ਮੈਨ ਵੀ ਸੀ, ਜਿਹੜਾ ਦੇਖਣ ਵਿੱਚ ਤਾਂ ਆਮ ਲੋਕ ਰਿਹਾ ਸੀ, ਪਰ ਉਸਨੇ ਪਿਛਲੇ ਸਾਲ ਵਿੱਚ 60,000 ਡਾਲਰ ਦਾ ਬਿਜ਼ਨਿਸ ਕੀਤਾ ਸੀ। ਬਾਕੀ ਸੇਲਜ਼ਮੈਨਾਂ ਨੇ ਤਕਰੀਬਨ 12,000 ਡਾਲਰ ਕਮਾਏ ਸਨ ।

ਵਾਈਸ ਪ੍ਰੈਜ਼ੀਡੈਂਟ ਨੇ ਗਰੁੱਪ ਨੂੰ ਕਿਹਾ, 'ਮੈਂ ਚਾਹੁੰਦਾ ਹਾਂ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਹੈਰੀ ਵੱਲ ਧਿਆਨ ਨਾਲ ਦੇਖੋ। ਅਧਿਕ ਹੈਰੀ ਵਿਚ ਇਹੋ ਜਿਹਾ ਕੀ ਹੈ, ਜਿਹੜਾ ਤੁਹਾਡੇ ਸਾਰਿਆਂ ਵਿੱਚ ਨਹੀਂ ਹੈ? ਹੈਰੀ ਨੇ ਔਸਤ ਤੋਂ ਪੰਜ ਗੁਣਾ ਵੱਧ ਕਮਾਈ ਕੀਤੀ ਹੈ, ਪਰ ਕੀ ਹੈਰੀ ਤੁਹਾਡੇ ਕੋਲੋਂ ਪੰਜ ਗੁਣਾ ਜ਼ਿਆਦਾ ਸਮਾਟ ਹੈ ? ਨਹੀਂ, ਸਾਡੇ ਮੁਤਾਬਿਕ ਇਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਨਹੀਂ ਹੈ। ਮੈਂ ਆਪ ਇਹ ਪਰੀਖਣ ਕੀਤਾ ਹੈ। ਪਰੀਖਣ ਤੋਂ ਪਤਾ ਚਲਿਆ ਕਿ ਉਹ ਉਨ੍ਹਾਂ ਹੀ ਚੁਸਤ ਹੈ, ਜਿੰਨੇ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਸਾਰੇ ।

'ਤੇ ਕੀ ਹੈਰੀ ਨੇ ਤੁਹਾਡੇ ਕੋਲੋਂ ਪੰਜ ਗੁਣਾ ਜ਼ਿਆਦਾ ਮਿਹਨਤ ਕੀਤੀ ਹੈ ? ਨਹੀਂ - ਇਹ ਵੀ ਠੀਕ ਨਹੀਂ ਹੈ। ਅਸਲ ਵਿਚ ਉਸਨੇ ਤੁਹਾਡੇ ਕੋਲੋਂ ਜ਼ਿਆਦਾ ਸਮਾਂ ਛੁੱਟੀਆਂ ਵਿੱਚ ਗੁਜ਼ਾਰਿਆ ਹੈ।'

'ਕੀ ਹੈਰੀ ਦਾ ਇਲਾਕਾ ਬਹੁਤ ਵਧੀਆ ਹੈ। ਇਕ ਵਾਰ ਫਿਰ ਮੈਨੂੰ ਇਹੀ ਕਹਿਣਾ ਪਵੇਗਾ ਕਿ ਇਹ ਗੱਲ ਵੀ ਨਹੀਂ ਹੈ। ਉਸਦਾ ਇਲਾਕਾ ਬਾਕੀ ਇਲਾਕਿਆਂ ਤੋਂ ਕੋਈ ਖਾਸ ਵੱਖਰਾ ਨਹੀਂ ਹੈ। ਕੀ ਹੈਰੀ ਜ਼ਿਆਦਾ ਪੜ੍ਹਿਆ-ਲਿਖਿਆ ਹੈ ? ਕੀ ਉਸਦੀ ਸਿਹਤ ਜ਼ਿਆਦਾ ਚੰਗੀ ਹੈ ਇਕ ਵਾਰ ਫਿਰ, ਨਹੀਂ । ਹੈਰੀ ਉਨ੍ਹਾਂ ਹੀ ਔਸਤ ਇਨਸਾਨ ਹੈ ਜਿੰਨੇ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਸਾਰੇ ਪਰ ਤੁਹਾਡੇ ਤੇ ਉਸ ਵਿਚ ਇਕ ਫਰਕ ਹੈ।

‘ਹੈਰੀ ਤੇ ਤੁਹਾਡੇ ਵਿੱਚ,’ ਵਾਈਸ ਪ੍ਰੈਜੀਡੈਂਟ ਨੇ ਕਿਹਾ, ‘ਇਹ ਫ਼ਰਕ ਹੈ ਕਿ ਹੈਰੀ ਦੀ ਸੋਚ ਤੁਹਾਡੀ ਸੋਚ ਨਾਲੋਂ ਪੰਜ ਗੁਣਾ ਜ਼ਿਆਦਾ ਵੱਡੀ ਹੈ।’

ਫਿਰ ਐਕਜ਼ੀਕਿਊਟਿਵ ਨੇ ਇਹ ਦੱਸਿਆ ਕਿ ਸਫਲਤਾ ਦਾ ਸੰਬੰਧ ਇਨਸਾਨ ਦੇ ਦਿਮਾਗ ਦੇ ਆਕਾਰ ਨਾਲ ਨਹੀਂ, ਬਲਕਿ ਉਸਦੀ ਸੋਚ ਦੇ ਆਕਾਰ ਨਾਲ ਹੁੰਦਾ ਹੈ।

ਇਹ ਇੱਕ ਦਿਲਚਸਪ ਖ਼ਿਆਲ ਸੀ ਤੇ ਇਹ ਮੇਰੇ ਦਿਮਾਗ ਵਿਚ ਵਾਰ-ਵਾਰ ਆਉਂਦਾ ਰਿਹਾ। ਮੈਂ ਲੋਕਾਂ ਨੂੰ ਜਿੰਨਾ ਦੇਖਿਆ, ਜਿੰਨੇ ਜ਼ਿਆਦਾ ਲੋਕਾਂ ਨਾਲ ਗੱਲਬਾਤ ਕੀਤੀ, ਮੈਂ ਕਮਾਯਾਬ ਲੋਕਾਂ ਦੀ ਜ਼ਿੰਦਗੀ ਵਿੱਚ ਜਿੰਨੀ ਗਹਿਰਾਈ ਤੱਕ ਗਿਆ, ਉਂਨਾ ਹੀ ਮੈਨੂੰ ਲੱਗਦਾ ਗਿਆ ਕਿ ਇਹ ਸੱਚਮੁਚ ਦਿਲਚਸਪ ਤੇ ਸ਼ਾਨਦਾਰ ਖ਼ਿਆਲ ਹੈ। ਹਰ ਘਟਨਾ ਮੈਨੂੰ ਇਹ ਹੀ ਦੱਸਦੀ ਸੀ ਕਿ ਕਿਸੇ ਇਨਸਾਨ ਦੀ ਸੋਚ ਦੇ ਆਕਾਰ ਤੇ ਹੀ ਉਸਦੇ ਬੈਂਕ ਖਾਤੇ, ਉਸਦੇ ਸੁੱਖ ਦੇ ਖਾਤੇ ਤੇ ਉਸਦੀ ਸੰਤੁਸ਼ਟੀ ਦੇ ਖਾਤੇ ਦਾ ਆਕਾਰ ਨਿਰਭਰ ਕਰਦਾ ਹੈ। ਵੱਡੀ ਸੋਚ ਵਿਚ ਸੱਚਮੁਚ ਜਾਦੂਈ ਤਾਕਤ ਹੁੰਦੀ ਹੈ।

‘ਜੇਕਰ ਵੱਡੀ ਸੋਚ ਤੋਂ ਇੰਨਾ ਕੁਝ ਹਾਸਿਲ ਹੁੰਦਾ ਹੈ ਤਾਂ ਫਿਰ ਹਰ ਇਨਸਾਨ ਇਸੇ ਵੰਗ ਨਾਲ ਕਿਉਂ ਨਹੀਂ ਸੋਚਦਾ?’ ਮੇਰੇ ਤੋਂ ਇਹ ਸਵਾਲ ਕਣੀ ਵਾਰੀ ਪੁੱਛਿਆ ਜਾਂਦਾ ਹੈ। ਇਥੇ ਇਸਦਾ ਜੁਆਬ ਦਿੱਤਾ ਜਾ ਰਿਹਾ ਹੈ। ਅਸੀਂ ਸਾਰੇ ਆਪਣੇ ਚੌਗਿਰਦੇ ਤੋਂ ਪ੍ਰਭਾਵਿਤ ਹੁੰਦੇ ਹਾਂ। ਸਾਡੀ ਸੋਚ ਸਾਡੇ ਆਸੇ-ਪਾਸੇ ਦੀ ਸੋਚ ਦਾ ਨਤੀਜਾ ਹੁੰਦੀ ਹੈ ਤੇ ਸਾਡੇ ਆਸੇ-ਪਾਸੇ ਦੀ ਜ਼ਿਆਦਾਤਰ ਸੋਚ ਵੱਡੀ ਹੁੰਦੀ ਹੈ, ਵੱਡੀ ਨਹੀਂ। ਤੁਹਾਡੇ ਚਾਰੇ ਪਾਸੇ ਇਕ ਇਹੋ ਜਿਹਾ ਮਾਹੌਲ ਹੈ ਜਿਹੜਾ ਤੁਹਾਨੂੰ ਪਿੱਛੇ ਨੂੰ ਖਿੱਚਣਾ ਚਾਹੁੰਦਾ ਹੈ, ਤੁਹਾਨੂੰ ਧੱਕੇ ਮਾਰਕੇ ਸੈਰਿੰਡ ਕਲਾਸ ਸਟ੍ਰੀਟ ਤੇ ਸੁੱਟਣਾ ਚਾਹੁੰਦਾ ਹੈ। ਤੁਹਾਨੂੰ ਵਾਰ-ਵਾਰ ਦੱਸਿਆ ਜਾਂਦਾ ਹੈ ਕਿ ਦੁਨੀਆਂ ਵਿੱਚ ‘ਲੀਡਰ ਭਰੇ ਪਏ ਹਨ, ਘਾਟਾ ਤਾਂ ਪਿੱਛੇ ਚੱਲਣ ਵਾਲੇ ਛੋਟੇ ਲੋਕਾਂ ਦਾ ਹੈ’। ਦੂਜੇ ਸ਼ਬਦਾਂ ਵਿੱਚ, ਤੁਹਾਨੂੰ ਇਹ ਸਮਝਾਇਆ ਜਾਂਦਾ ਹੈ ਕਿ ਲੀਡਰ ਬਣਨ ਦਾ ਮੌਕਾ ਮੁਸ਼ਕਿਲ ਨਾਲ ਮਿਲਦਾ ਹੈ ਕਿਉਂਕਿ ਦੁਨੀਆਂ ਵਿੱਚ ਪਹਿਲਾਂ ਹੀ ਬਹੁਤ ਸਾਰੇ ਲੀਡਰ ਹਨ, ਇਸ ਲਈ ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੀ ਜ਼ਿੰਦਗੀ ਵਿੱਚ ਛੋਟੇ ਆਦਮੀ ਬਣਕੇ ਹੀ ਸੁਖੀ ਰਹੋ।

ਪਰ ‘ਲੀਡਰ ਭਰੇ ਪਏ ਹਨ’ ਵਾਲੇ ਵਿਚਾਰ ਵਿੱਚ ਸੱਚਾਈ ਨਹੀਂ ਹੈ। ਹਰ ਬਿਨਾਸ ਵਿੱਚ ਸਿਖਰ ਤੇ ਪੁੱਜੇ ਵਿਅਕਤੀ ਤੁਹਾਨੂੰ ਦੱਸ ਸਕਦੇ ਹਨ, ‘ਸਮੱਸਿਆ ਤਾਂ ਇਹ ਹੈ ਕਿ ਛੋਟੇ ਲੋਕ ਬਹੁਤ ਜ਼ਿਆਦਾ ਗਿਣਤੀ ਵਿੱਚ ਹੁੰਦੇ ਹਨ ਤੇ ਲੀਡਰ ਬੜੇ ਘੱਟ।’

ਇਹ ਛੋਟਾ ਤੇ ਘਟੀਆ ਮਾਹੌਲ ਕੁਝ ਹੋਰ ਗੱਲਾਂ ਵੀ ਕਹਿੰਦਾ ਹੈ। ਇਹ ਤੁਹਾਨੂੰ ਦੱਸਦਾ ਹੈ, ‘ਜੇ ਜੋ ਹੋਣਾ ਹੈ, ਜੇ ਜੋ ਹੁੰਦਾ ਹੈ’ ਯਾਨੀ ਕਿ ਤੁਹਾਡੀ ਕਿਸਮਤ ਤੇ ਤੁਹਾਡਾ ਵੱਸ ਨਹੀਂ ਚਲੇਗਾ ਕਿਉਂਕਿ ਤੁਹਾਡਾ ਨਸੀਬ ਤੁਹਾਡੇ ਕਰਮਾਂ ਤੋਂ ਜ਼ਿਆਦਾ ਤਾਕਤਵਰ ਹੁੰਦਾ ਹੈ। ਇਸ ਲਈ ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੇ ਸੁਫਲਿਆਂ ਨੂੰ ਭੁੱਲ ਜਾਵੋ, ਵੱਡੇ ਘਰ ਦੀ ਖਾਹਿਸ਼ ਨੂੰ ਭੁੱਲ ਜਾਵੋ, ਬੱਚਿਆਂ ਨੂੰ ਕਾਲਜ ਭੇਜਣ ਦੇ ਆਪਣੇ ਇਰਾਦਿਆਂ ਨੂੰ ਭੁੱਲ ਜਾਵੋ, ਬਿਹਤਰ ਜ਼ਿੰਦਗੀ ਨੂੰ ਭੁੱਲ ਜਾਵੋ।

ਸਾਰਾ ਕੁਝ ਨਸੀਬ ਤੇ ਛੱਡ ਦਿਉ। ਬਿਸਤਰੇ ਤੇ ਲੈਟ ਜਾਉ ਤੇ ਮੋੜ ਦਾ ਇੰਤਜਾਰ ਕਰੋ।

ਇਹ ਗੱਲ ਵੀ ਤੁਸੀਂ ਸਾਰਿਆਂ ਨੇ ਸੁਣੀ ਹੀ ਹੋਵੇਗੀ, ‘ਸਫਲਤਾ ਦੀ ਕੀਮਤ ਬਹੁਤ ਜ਼ਿਆਦਾ ਹੁੰਦੀ ਹੈ’ ਕਿਉਂਕਿ ਸਿਖਰ ਤੇ ਪੁੱਜਣ ਲਈ ਤੁਹਾਨੂੰ ਆਪਣੀ ਅਤਮਾ, ਆਪਣਾ ਪਰਿਵਾਰਿਕ ਜੀਵਨ, ਆਪਣੀ ਅੰਤਰਾਤਮਾ, ਆਪਣੇ ਜੀਵਨ-ਮੁੱਲ ਵੇਚਣੇ ਪੈਂਦੇ ਹਨ। ਪਰ ਸੱਚ ਤਾਂ ਇਹ ਹੈ ਕਿ ਸਫਲਤਾ ਦੀ ਕੀਮਤ ਇੰਨੀ ਜ਼ਿਆਦਾ ਨਹੀਂ ਹੁੰਦੀ। ਤੁਹਾਡੇ ਅੱਗੇ ਵਧੇ ਹੋਏ ਹਰ ਕਦਮ ਨਾਲ ਤੁਹਾਨੂੰ ਫਾਇਦਾ ਹੀ ਹੁੰਦਾ ਹੈ।

ਸਾਡੇ ਆਲੇ-ਦੁਆਲੇ ਦਾ ਮਾਹੌਲ ਸਾਨੂੰ ਇਹ ਵੀ ਦੱਸਦਾ ਹੈ ਕਿ ਜੀਵਨ ਵਿੱਚ ਸਿਖਰ ਦੇ ਸਥਾਨਾਂ ਲਈ ਬਹੁਤ ਜ਼ਿਆਦਾ ਮੁਕਾਬਲਾ ਹੁੰਦਾ ਹੈ। ਪਰ ਕੀ ਸੱਚਮੁਚ ਇਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਹੀ ਹੈ? ਇਕ ਰੋਜ਼ਗਾਰ ਅਧਿਕਾਰੀ ਨੇ ਮੈਨੂੰ ਦੱਸਿਆ ਕਿ 50,000 ਡਾਲਰ ਸਲਾਨਾ ਦੀ ਨੌਕਰੀ ਲਈ ਜਿੰਨੇ ਬਿਨੈ ਪੱਤਰ ਉਸਦੇ ਕੋਲ ਆਉਂਦੇ ਹਨ, ਉਸ ਤੋਂ 50 ਤੋਂ 250 ਗੁਣਾ ਜ਼ਿਆਦਾ ਬਿਨੈ ਪੱਤਰ 10,000 ਡਾਲਰ ਸਲਾਨਾ ਦੀਆਂ ਨੌਕਰੀਆਂ ਲਈ ਆਉਂਦੇ ਹਨ। ਇਸਦਾ ਮਤਲਬ ਹੈ ਕਿ ਫਸਟ ਕਲਾਸ ਐਵੇਨਿਊ ਵਿਚ ਨੌਕਰੀ ਦੇ ਮੁਕਾਬਲੇ ਸੈਰਿੰਡ ਕਲਾਸ ਸਟ੍ਰੀਟ ਤੇ ਨੌਕਰੀ ਕਰਨ ਲਈ ਘੱਟ ਤੋਂ ਘੱਟ 50 ਗੁਣਾ ਜ਼ਿਆਦਾ ਮੁਕਾਬਲੇ ਦਾ ਸਾਹਮਣਾ ਕਰਨਾ ਪੈਂਦਾ ਹੈ। ਫਸਟ ਕਲਾਸ ਐਵੇਨਿਊ, ਅਮਰੀਕਾ ਵਿੱਚ ਨਿੱਕੀ ਜਿਹੀ ਵੀਰਾਨ ਸੜਕ ਹੈ। ਉਥੇ ਤੁਹਾਡੇ ਵਰਗੇ ਲੋਕਾਂ ਲਈ ਕਾਫ਼ੀ ਜਗ੍ਹਾ ਹੈ, ਉਨ੍ਹਾਂ ਲੋਕਾਂ ਲਈ ਜੋ ਵੱਡਾ ਸੋਚਣ ਦੀ ਹਿੰਮਤ ਕਰ ਪਾਉਂਦੇ ਹਨ।

ਵੱਡੀ ਸੋਚ ਦੇ ਵੱਡੇ ਜਾਦੂ ਵਿੱਚ ਜਿਹੜੇ ਬੁਨਿਆਦੀ ਅਸੂਲ ਤੇ ਵਿਚਾਰਾਂ ਹਨ, ਉਹ ਬਹੁਤ ਉੱਚੀਆਂ ਥਾਵਾਂ ਤੋਂ ਲਏ ਗਏ ਹਨ, ਮਹਾਨ ਤੇ ਵਧੀਆ ਤਰੀਕਿਆਂ ਨਾਲ ਸੋਚਣ ਵਾਲੇ ਵਿਚਾਰਕਾਂ ਤੋਂ ਲਏ ਗਏ ਹਨ। ਜਿਵੇਂ ਪ੍ਰਾਫੇਟ ਡੇਵਿਡ, ਜਿਨ੍ਹਾਂ ਨੇ ਲਿਖਿਆ ਸੀ, ‘ਜਿਵੇਂ ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੇ ਦਿਲ ਵਿੱਚ ਸੋਚਦੇ ਹੋ, ਤੁਸੀਂ ਉਸੇ ਤਰ੍ਹਾਂ ਹੀ ਹੁੰਦੇ ਹੋ’ ਜਾਂ ਇਸਰਾਜਨ, ਜਿਨ੍ਹਾਂ ਨੇ ਕਿਹਾ ਸੀ, ‘ਮਹਾਨ ਲੋਕ ਉਹ ਹੁੰਦੇ ਹਨ ਜਿਹੜੇ ਇਹ ਦੇਖ ਸਕਦੇ ਹਨ ਕਿ ਵਿਚਾਰ ਹੀ ਦੁਨੀਆਂ ਤੇ ਰਾਜ ਕਰਦੇ ਹਨ।’ ਜਾਂ ਫਿਰ ਮਿਲਟਨ, ਜਿਨ੍ਹਾਂ ਨੇ ਪੈਰਾਡਾਈਜ਼ ਲਾਸਟ ਵਿੱਚ ਲਿਖਿਆ ਹੈ, ‘ਦਿਮਾਗ ਦਾ ਆਪਣਾ ਸਥਾਨ ਨਿਸ਼ਚਿਤ ਹੁੰਦਾ ਹੈ ਤੇ ਉਹ ਸਵਰਗ ਨੂੰ ਨਰਕ ਬਣਾ ਸਕਦਾ ਹੈ ਤੇ ਨਰਕ ਨੂੰ ਸਵਰਗ।’ ਸ਼ੇਕਸਪੀਅਰ ਵਰਗੇ ਮਹਾਨ ਦਿਮਾਗ ਵਾਲੇ ਵਿਅਕਤੀ ਦਾ ਕਹਿਣਾ ਸੀ, ‘ਕੋਈ ਵੀ ਚੀਜ਼ ਬੁਰੀ ਜਾਂ ਚੰਗੀ ਨਹੀਂ ਹੁੰਦੀ, ਸਾਡਾ ਨਜ਼ਰੀਆ ਹੀ ਉਸ ਨੂੰ ਚੰਗਾ ਜਾਂ ਮਾੜਾ ਬਣਾਉਂਦਾ ਹੈ।’

ਪਰ ਸਾਨੂੰ ਇਸ ਗੱਲ ਦਾ ਪ੍ਰਮਾਣ ਕਿਵੇਂ ਮਿਲੇਗਾ? ਸਾਨੂੰ ਇਹ ਕਿਵੇਂ ਪਤਾ ਚਲੇਗਾ ਕਿ ਇਹ ਮਹਾਨ ਵਿਚਾਰਕ ਸਹੀ ਸਨ? ਸਵਾਲ ਜਾਇਜ਼ ਹੈ। ਇਸ ਦਾ ਪ੍ਰਮਾਣ ਸਾਨੂੰ ਆਪਣੇ ਆਸ-ਪਾਸ ਦੇ ਉਨ੍ਹਾਂ ਚੋਣਵੇਂ ਲੋਕਾਂ ਤੋਂ ਮਿਲੇਗਾ ਜਿਨ੍ਹਾਂ ਨੇ ਸਫਲਤਾਵਾਂ, ਉਪਲੱਬਧੀਆਂ ਤੇ ਸੁੱਖ ਹਾਸਿਲ ਕਰਕੇ ਇਹ ਸਾਬਿਤ ਕਰ ਦਿੱਤਾ ਕਿ ਵੱਡੀ ਸੋਚ ਸੱਚਮੁਚ ਜਾਦੂ ਦੀ ਤਰ੍ਹਾਂ ਕੰਮ ਕਰਦੀ ਹੈ।

ਅਸੀਂ ਇਥੇ ਜਿਹੜੇ ਸਰਲ ਨੇਮ ਸੁਝਾਏ ਹਨ, ਉਹ ਕੋਥੇ ਸਿਧਾਂਤ ਨਹੀਂ ਹਨ, ਜਿਨ੍ਹਾਂ ਬਗ਼ੈਰ ਜਾਂਚੇ-ਪਰਖੇ ਅਸੀਂ ਤੁਹਾਡੇ ਸਾਹਮਣੇ ਪਰੋਸ ਦਿੱਤਾ ਹੈ। ਉਹ ਕਿਸੇ ਇਕ ਆਦਮੀ ਦੇ ਰਾਇ ਜਾਂ ਕਲਪਨਾ ਦੀ ਪੈਦਾਵਾਰ ਵੀ ਨਹੀਂ ਹਨ। ਉਹ ਜੀਵਨ ਦੇ ਹਾਲਾਤਾਂ ਵਿੱਚ ਅਜ਼ਮਾਈਆਂ ਹੋਈਆਂ ਤਕਨੀਕਾਂ ਹਨ ਤੇ ਪਰਤੱਖ ਰੂਪ ਤੋਂ ਕਾਮਯਾਬ ਹੋਣ ਵਾਲੀਆਂ ਤਕਨੀਕਾਂ ਹਨ ਜਿਹੜੀਆਂ ਜਾਦੂ ਦੀ ਤਰ੍ਹਾਂ ਕੰਮ ਕਰਦੀਆਂ ਹਨ।

ਤੁਸੀਂ ਇਹ ਪੇਸ਼ ਪੜ੍ਹ ਰਹੇ ਹੋ ਇਸ ਤੋਂ ਇਹ ਸਾਬਿਤ ਹੁੰਦਾ ਹੈ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਵੱਡੀ ਸਫਲਤਾ ਹਾਸਿਲ ਕਰਨ ਵਿੱਚ ਰੁਚੀ ਰਖਦੇ ਹੋ। ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੀਆਂ ਇੱਛਾਵਾਂ ਨੂੰ ਪੂਰਾ ਕਰਨਾ ਚਾਹੁੰਦੇ ਹੋ। ਤੁਸੀਂ ਬਿਹਤਰ ਜੀਵਨ-ਸ਼ੈਲੀ ਦਾ ਆਨੰਦ ਮਾਨਣਾ ਚਾਹੁੰਦੇ ਹੋ। ਤੁਸੀਂ ਉਹ ਸਾਰੀਆਂ ਚੀਜ਼ਾਂ ਹਾਸਿਲ ਕਰਨਾ ਚਾਹੁੰਦੇ ਹੋ ਜਿਨ੍ਹਾਂ ਲਈ ਤੁਹਾਨੂੰ ਲੱਗਦਾ ਹੈ ਕਿ ਉਹ ਤੁਹਾਡੇ ਕੋਲ ਹੋਣੀਆਂ ਹੀ ਚਾਹੀਦੀਆਂ ਹਨ। ਸਫਲਤਾ ਵਿਚ ਰੁਚੀ ਰੱਖਣਾ ਇੱਕ ਅਦਭੁਤ ਗੁਣ ਹੈ।

ਤੁਹਾਡੇ ਵਿੱਚ ਇੱਕ ਹੋਰ ਅਦਭੁਤ ਗੁਣ ਹੈ। ਤੁਸੀਂ ਇਸ ਪੁਸਤਕ ਨੂੰ ਹੱਥ ਵਿਚ ਫੜੇ ਹੋਏ ਹੋ, ਇਸ ਤੋਂ ਇਹ ਪਤਾ ਚਲਦਾ ਹੈ ਕਿ ਤੁਹਾਡੇ ਕੋਲ ਤੁਹਾਡੇ ਟੀਚਿਆਂ ਤੱਕ ਪੁੱਜਣ ਲਈ ਔਜ਼ਾਰ ਲੱਭਣ ਦੀ ਬੁੱਧੀ ਵੀ ਹੈ। ਕਿਸੇ ਵੀ ਚੀਜ਼ ਨੂੰ ਬਨਾਉਣ ਲਈ, ਚਾਹੇ ਉਹ ਕਾਰ ਹੋਵੇ, ਪੁਲ ਜਾਂ ਮਿਸ਼ਾਇਲ ਹੋਵੇ, ਸਾਨੂੰ ਔਜ਼ਾਰਾਂ ਦੀ ਲੋੜ ਹੁੰਦੀ ਹੈ। ਕਈ ਲੋਕ ਕਾਮਯਾਬ ਜੀਵਨ ਬਨਾਉਣ ਦੀ ਕੋਸ਼ਿਸ਼ ਕਰਦੇ ਸਮੇਂ ਇਹ ਭੁੱਲ ਜਾਂਦੇ ਹਨ ਕਿ ਇਸ ਕੰਮ ਵਿਚ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੀ ਸਹਾਇਤਾ ਕਰਨ ਲਈ ਕਈ ਔਜ਼ਾਰ ਵੀ ਹਨ। ਤੁਸੀਂ ਇਹ ਨਹੀਂ ਭੁੱਲੋ ਹੋ। ਤੁਹਾਡੇ ਵਿਚ ਇਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਦੇ ਦੋ ਬੁਨਿਆਦੀ ਗੁਣ ਹਨ ਜਿਨ੍ਹਾਂ ਦੇ ਕਾਰਨ ਤੁਸੀਂ ਇਸ ਪੁਸਤਕ ਦਾ ਸੱਚਾ ਲਾਭ ਉਠਾ ਸਕਦੇ ਹੋ : ਵੱਡੀ ਸਫਲਤਾ ਹਾਸਿਲ ਕਰਨ ਦੀ ਇੱਛਾ ਤੇ ਉਸ ਇੱਛਾ ਨੂੰ ਪੂਰਾ ਕਰਨ ਵਿੱਚ ਕਿਸੇ ਔਜ਼ਾਰ ਦੀ ਸਹਾਇਤਾ ਲੈਣ ਦੀ ਬੁੱਧੀ।

ਵੱਡਾ ਸੋਚੋ ਤਾਂ ਹੀ ਤੁਸੀਂ ਜੀਵਨ ਵਿਚ ਵੱਡੇ ਬਣ ਸਕੋਗੇ। ਤੁਹਾਨੂੰ ਵੱਡੇ-ਵੱਡੇ ਸੁੱਖ ਮਿਲਣਗੇ। ਤੁਹਾਡੀਆਂ ਉਪਲੱਬਧੀਆਂ ਵੱਡੀਆਂ ਹੋਣਗੀਆਂ। ਤੁਹਾਡੀ ਅਮਦਨੀ ਵੱਡੀ ਹੋਵੇਗੀ। ਤੁਹਾਡੇ ਦੋਸਤ ਵੱਡੇ ਹੋਣਗੇ। ਤੁਹਾਨੂੰ ਲੋਕ ਵੱਡਾ ਸਨਮਾਨ ਦੇਣਗੇ।

ਤੇ ਵਾਅਦੇ ਬਹੁਤ ਹੋ ਚੁੱਕੇ।

ਹੁਣ ਸ਼ੁਰੂ ਕਰੋ ! ਹੁਣੇ ਹੀ ! ਤੇ ਜਾਣ ਲਵੋ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੀ ਸੋਚ ਨੂੰ ਕਿਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਅਲਾਟਿਨ ਦੇ ਚਿਰਾਗ਼ ਦੀ ਤਰ੍ਹਾਂ ਇਸਤੇਮਾਲ ਕਰ ਸਕਦੇ ਹੋ। ਮਹਾਨ ਦਾਰਸ਼ਨਿਕ ਡਿਜ਼ਰਾਈਲੀ ਦੇ ਇਸ ਵਿਚਾਰ ਨਾਲ ਸ਼ੁਰੂ ਕਰੋ, 'ਜ਼ਿੰਦਗੀ ਇਤਨੀ ਛੋਟੀ ਹੈ ਕਿ ਇਸ ਨੂੰ ਘਟੀਆ ਨਹੀਂ ਹੋਣਾ ਚਾਹੀਦਾ।'

ਇਹ ਪੁਸਤਕ ਤੁਹਾਡੇ ਲਈ ਕੀ ਕਰੇਗੀ

ਇਸ ਪੁਸਤਕ ਦੇ ਹਰ ਅਧਿਆਇ ਵਿੱਚ ਤੁਹਾਨੂੰ ਦਰਜਨਾਂ ਸ਼ਾਨਦਾਰ, ਵਿਵਹਾਰਿਕ ਵਿਚਾਰ, ਤਕਨੀਕਾਂ ਤੇ ਸਿਧਾਂਤ ਮਿਲਣਗੇ। ਇਨ੍ਹਾਂ ਸਿਧਾਂਤਾਂ ਨਾਲ ਤੁਸੀਂ ਵੱਡੀ ਸੋਚ ਦੀ ਜਾਦੂਈ ਸ਼ਕਤੀ ਦਾ ਲਾਭ ਉਠਾ ਪਾਉਗੇ। ਇਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਕਰਨ ਵਿਚ ਤੁਸੀਂ ਮਨਚਾਹੀ ਸਫਲਤਾ, ਸੁੱਖ ਤੇ ਸੰਤੋਖ ਹਾਸਿਲ ਕਰ ਪਾਉਗੇ। ਹਰ ਤਕਨੀਕ ਨੂੰ ਜ਼ਿਆਦਾ ਚੰਗੀ ਤਰ੍ਹਾਂ ਸਮਝਣ ਵਾਸਤੇ ਅਸਲ ਜ਼ਿੰਦਗੀ ਦਾ ਵੀ ਇਕ ਉਦਾਹਰਣ ਦਿੱਤਾ ਗਿਆ ਹੈ। ਤੁਸੀਂ ਨਾ ਮਿਰਫ਼ ਇਹ ਸਮਝ ਲਵੋਗੇ ਕਿ ਤੁਹਾਨੂੰ ਕੀ ਕਰਨਾ ਹੈ, ਬਲਕਿ ਤੁਸੀਂ ਇਹ ਵੀ ਸਮਝ ਲਵੋਗੇ ਕਿ ਇਨ੍ਹਾਂ ਸਿਧਾਂਤਾਂ ਨੂੰ ਅਸਲ ਜ਼ਿੰਦਗੀ ਦੀਆਂ ਸਥਿਤੀਆਂ ਤੇ ਸਮੱਸਿਆਵਾਂ ਵਿੱਚ ਕਿਵੇਂ ਲਾਗੂ ਕਰਨਾ ਹੈ। ਇਥੇ ਇਹ ਦੱਸਿਆ ਜਾ ਰਿਹਾ ਹੈ ਕਿ ਇਹ ਪੁਸਤਕ ਤੁਹਾਡੇ ਲਈ ਕੀ ਕਰੇਗੀ ਤੇ ਤੁਹਾਨੂੰ ਸਫਲਤਾ ਪ੍ਰਾਪਤ ਕਰਨ ਲਈ ਕਿਸ ਰਾਹ ਤੇ ਚਲਣਾ ਚਾਹੀਦਾ ਹੈ।

- ਵਿਸ਼ਵਾਸ ਦੀ ਸ਼ਕਤੀ ਦੇ ਸਾਹਾਰੇ ਸਫਲਤਾ ਤੱਕ ਪੁੱਜੋ 19
- ਸਫਲ ਹੋਣ ਲਈ ਇਹ ਵਿਸ਼ਵਾਸ ਕਰੋ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਸਫਲ ਹੋ ਸਕਦੇ ਹੋ 20
- ਅਵਿਸ਼ਵਾਸ ਤੇ ਇਸ ਤੋਂ ਪੈਦਾ ਹੋਣ ਵਾਲੀ ਨਕਾਰਾਤਮਕ ਸ਼ਕਤੀ ਨੂੰ ਹਰਾਉ 24
- ਵੱਡਾ ਸੋਚ ਕੇ ਵੱਡੇ ਨਤੀਜੇ ਹਾਸਿਲ ਕਰੋ 25
- ਆਪਣੇ ਦਿਮਾਗ਼ ਵਿਚ ਸਕਾਰਾਤਮਕ ਵਿਚਾਰ ਹੀ ਸੋਚੋ 29
- ਵਿਸ਼ਵਾਸ ਦੀ ਸ਼ਕਤੀ ਨੂੰ ਵਿਕਸਤ ਕਰੋ 32
- ਸਫਲਤਾ ਦੇ ਪ੍ਰੋਗਰਾਮ ਦੀ ਯੋਜਨਾ ਬਣਾਉ 33
- ਬਹਾਨੇਬਾਜ਼ੀ ਯਾਨੀ ਅਸਫਲਤਾ ਦੀ ਬਿਮਾਰੀ ਦਾ ਇਲਾਜ ਕਰੋ 37
- ਇਹ ਜਾਣੋ ਕਿ ਮਿਹਤ ਦੇ ਪ੍ਰਤੀ ਤੁਹਾਡੇ ਨਜ਼ਰੀਏ ਦਾ ਰਾਜ ਕੀ ਹੈ 39

- ਸਿਹਤ ਦੇ ਬਹਾਨੇ ਨੂੰ ਹਰਾਉਣ ਦੇ ਚਾਰ ਸਕਾਰਾਤਮਕ ਕਦਮਾਂ ਦਾ ਪ੍ਰਯੋਗ ਕਰੋ 46
- ਜਾਣੇ ਕਿ ਤੁਹਾਡੀ ਸੋਚ ਬੁੱਧੀ ਤੋਂ ਜ਼ਿਆਦਾ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਕਿਉਂ ਹੈ 46
- ਸੋਚ ਲਈ ਆਪਣੇ ਦਿਮਾਗ ਦਾ ਇਸਤੇਮਾਲ ਕਰੋ - ਇਸ ਨੂੰ ਕੇਵਲ ਤਰਕਾਂ ਦਾ ਗੋਦਾਮ ਨਾ ਬਣਾਓ 50
- ਬੁੱਧੀ ਦੇ ਬਹਾਨੇ ਦਾ ਇਲਾਜ ਕਰਨ ਲਈ ਤਿੰਨ ਸੌਖੇ ਤਰੀਕੇ 50
- ਉਮਰ ਦੀ ਸਮੀਖਿਆ ਨੂੰ ਜਿੱਤਣਾ - 'ਬਹੁਤ ਛੋਟੇ' ਜਾਂ 'ਬਹੁਤ ਵੱਡੇ' ਹੋਣਾ 51
- ਕਿਸਮਤ ਦੇ ਬਹਾਨੇ ਨੂੰ ਜਿੱਤੋ ਤੇ ਆਪਣੀ ਕਿਸਮਤ ਨੂੰ ਚਮਕਾਓ 51
- ਡਰ ਭਜਾਉਣ ਤੇ ਵਿਸ਼ਵਾਸ ਜਗਾਉਣ ਦੇ ਲਈ ਉਦਮ ਦੀ ਤਕਨੀਕ ਦਾ ਇਸਤੇਮਾਲ ਕਰੋ 63
- ਵਿਸ਼ਵਾਸ ਵਧਾਉਣ ਲਈ ਯਾਦ-ਸ਼ਕਤੀ ਨੂੰ ਮੈਨੇਜ ਕਰੋ 63
- ਦੂਜੇ ਲੋਕਾਂ ਕੋਲੋਂ ਡਰਨਾ ਛੱਡੋ 75
- ਆਪਣੀ ਅੰਤਰਾਤਮਾ ਦੇ ਹਿਸਾਬ ਨਾਲ ਕੰਮ ਕਰਕੇ ਆਤਮ-ਵਿਸ਼ਵਾਸ ਵਧਾਉ 83
- ਵਿਸ਼ਵਾਸਪੂਰਣ ਕੰਮ ਕਰਕੇ ਵਿਸ਼ਵਾਸਪੂਰਣ ਸੋਚ ਵਿਕਸਤ ਕਰੋ 84
- ਵਿਸ਼ਵਾਸ ਵਧਾਉਣ ਤੇ ਡਰ ਭਜਾਉਣ ਲਈ ਪੰਜ ਸਕਾਰਾਤਮਕ ਕਦਮ 90
- ਇਹ ਜਾਣੋ ਕਿ ਸਫਲਤਾ ਤੁਹਾਡੀ ਸੋਚ ਦੇ ਅਫ਼ਾਰ ਨਾਲ ਨਾਪੀ ਜਾਂਦੀ ਹੈ 91
- ਆਪਣੇ ਸੱਚੇ ਆਕਾਰ ਨੂੰ ਮਾਪੋ ਤੇ ਜਾਣ ਲਵੋ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਕਿੰਨੇ ਕਾਬਿਲ ਹੋ 92
- ਤੁਸੀਂ ਜਿੰਨੇ ਵੱਡੇ ਹੋ, ਆਪਣੇ ਆਪ ਨੂੰ ਉੱਨਾ ਹੀ ਵੱਡਾ ਮੰਨੋ 94
- ਇਨ੍ਹਾਂ ਚਾਰ ਉਪਾਵਾਂ ਨਾਲ ਵੱਡੇ ਚਿੰਤਕ ਦੀ ਸਥਾਵਰਤਾ ਵਿਕਸਤ ਕਰੋ 97
- ਭਵਿੱਖ ਵਿੱਚ ਕੀ ਕੀਤਾ ਜਾ ਸਕਦਾ ਹੈ, ਇਹ ਕਲਪਨਾ ਕਰਕੇ ਵੱਡਾ ਸੋਚੋ 98
- ਵਸਤਾਂ, ਲੋਕਾਂ ਤੇ ਆਪਣੇ-ਆਪ ਦਾ ਮੁੱਲ ਵਧਾਵੋ 106
- ਆਪਣੇ ਕੰਮ ਦੇ ਬਾਰੇ 'ਵੱਡੀ ਸੋਚ' ਰੱਖੋ 107

- ਨਿੱਕੀਆਂ-ਨਿੱਕੀਆਂ ਗੱਲਾਂ ਤੋਂ ਉਪਰ ਉਠੋ ਤੇ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਗੱਲਾਂ ਤੇ ਧਿਆਨ ਦਿਉ 113
- ਆਪਣੇ-ਆਪ ਨੂੰ ਪਰਖੋ - ਟੈਸਟ ਦੇ ਕੇ ਪਤਾ ਲਾਵੋ ਕਿ ਤੁਹਾਡੀ ਸੋਚ ਸੱਚਮੁੱਚ ਕਿੰਨੀ ਵੱਡੀ ਹੈ 114
- ਕੰਮ ਕਰਨ ਲਈ ਨਵੇਂ ਤੇ ਬਿਹਤਰ ਤਰੀਕਿਆਂ ਨੂੰ ਲੱਭਣ ਵਾਸਤੇ ਰਚਨਾਤਮਕ ਸ਼ਕਤੀ ਵਿਕਸਤ ਕਰੋ 117
- ਕੰਮ ਨੂੰ ਕੀਤਾ ਜਾ ਸਕਦਾ ਹੈ ਇਸ ਭਰੋਸੇ ਦੇ ਸਹਾਰੇ ਰਚਨਾਤਮਕ ਸ਼ਕਤੀ ਵਿਕਸਤ ਕਰੋ 120
- ਤੁਹਾਡੇ ਦਿਮਾਗ ਨੂੰ ਸਕ੍ਰੀਚਤ ਕਰਨ ਵਾਲੀ ਪਰੰਪਰਿਕ ਸੋਚ 123
- ਆਪਣੀ ਰਚਨਾਤਮਕ ਸ਼ਕਤੀ ਦੇ ਇਸਤੇਮਾਲ ਤੋਂ ਜ਼ਿਆਦਾ ਤੇ ਵਧੀਆ ਕੰਮ ਕਰੋ 126
- ਆਪਣੇ ਕੰਨ ਤੇ ਦਿਮਾਗ ਖੁੱਲ੍ਹਾ ਰੱਖਕੇ ਆਪਣੀ ਰਚਨਾਤਮਕਤਾ ਵਧਾਉਣ ਲਈ ਤਿੰਨ ਕੁੰਜੀਆਂ ਦਾ ਇਸਤੇਮਾਲ ਕਰੋ 134
- ਆਪਣੀ ਸੋਚ ਨੂੰ ਵਿਆਪਕ ਬਣਾਉ ਤੇ ਆਪਣੇ ਦਿਮਾਗ ਨੂੰ ਪ੍ਰੇਰਿਤ ਕਰੋ 138
- ਆਪਣੇ ਵਿਚਾਰਾਂ ਦਾ ਲਾਭ ਉਠਾਉ ਤੇ ਵਿਕਾਸ ਕਰੋ ਕਿਉਂਕਿ ਵਿਚਾਰ ਤੁਹਾਡੀ ਸੋਚ ਦੇ ਫਲ ਹਨ 141
- ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਦਿਖੇ, ਕਿਉਂਕਿ ਇਸ ਤੋਂ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਸੋਚਣ ਵਿਚ ਮਦਦ ਮਿਲਦੀ ਹੈ 145
- ਇਹ ਸੋਚ ਕੇ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਬਣੋ ਕਿ ਤੁਹਾਡਾ ਕੰਮ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਹੈ 151
- 'ਆਪਣੇ ਹੱਥੀਂ ਆਪਣੇ-ਆਪ ਨੂੰ ਵੇਚਣ' ਦਾ ਆਪਣਾ ਵਿਗਿਆਪਨ ਬਣਾਉ 163
- ਆਪਣੀ ਸੋਚ ਨੂੰ ਆਧੁਨਿਕ ਕਰੋ - ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਲੋਕਾਂ ਵਾਂਗ ਸੋਚੋ 164
- ਆਪਣੇ ਮਹੌਲ ਦੀ ਸਹਾਇਤਾ ਲਵੋ 167
- ਤੁਹਾਨੂੰ ਪਿਛੇ ਕਰਨ ਦੇ ਛੋਟੇ ਲੋਕਾਂ ਦੇ ਇਚਾਦਿਆਂ ਨੂੰ ਅਸਫਲ ਕਰੋ 173
- ਆਪਣੇ ਕੰਮ ਦੇ ਮਹੌਲ ਨੂੰ ਮੈਨੇਜ ਕਰੋ 176
- ਫੁਰਸਤ ਦੇ ਪਲਾਂ ਵਿਚ ਕਾਫੀ ਮਨੋਵਿਗਿਆਨਿਕ ਊਰਜਾ ਇਕੱਤਰ ਕਰੋ 179
- ਆਪਣੇ ਮਹੌਲ ਤੋਂ ਜ਼ਹਿਰੀਲੇ ਵਿਚਾਰਕ ਤੱਤਾਂ ਨੂੰ ਬਾਹਰ ਕੱਢ ਸੁੱਟੋ 183

- ਆਪਣੇ ਹਰ ਕੰਮ ਵਿਚ ਫ਼ਸਟ ਕਲਾਸ ਬਣੋ 186
- ਇਹੋ ਜਿਹਾ ਰਵੱਈਆ ਵਿਕਸਤ ਕਰੋ ਜਿਸ ਨਾਲ ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੀ ਮਨਚਾਹੀ ਚੀਜ਼ ਹਾਸਿਲ ਕਰ ਸਕੋ 188
- ਉਤਸ਼ਾਹੀ ਬਣੋ 189
- ਸੱਚੇ ਉਤਸ਼ਾਹ ਦੀ ਸ਼ਕਤੀ ਵਿਕਸਤ ਕਰੋ 189
- 'ਤੁਸੀਂ-ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ-ਹੋ' ਦਾ ਰਵੱਈਆ ਵਿਕਸਤ ਕਰੋ 193
- 'ਪਹਿਲੇ ਸੇਵਾ' ਦੇ ਰਵੱਈਏ ਨਾਲ ਜ਼ਿਆਦਾ ਪੈਸਾ ਕਮਾਉ 201
- ਦੂਜੇ ਲੋਕਾਂ ਬਾਰੇ ਸਹੀ ਨਜ਼ਰੀਆ ਰੱਖ ਕੇ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦਾ ਸਹਿਯੋਗ ਹਾਸਿਲ ਕਰੋ 210
- ਆਪਣੇ ਆਪ ਨੂੰ ਹਰਮਨ-ਪਿਆਰਾ ਬਣਾਉ 217
- ਦੋਸਤੀ ਬਨਾਉਣ ਵਿੱਚ ਪਹਿਲ ਕਰੋ 219
- ਲੋਕਾਂ ਬਾਰੇ ਸਿਰਫ਼ ਚੰਗੇ ਵਿਚਾਰ ਸੋਚਣ ਦੀ ਤਕਨੀਕ ਅਪਣਾਉ 222
- ਚਰਚਾ ਵਿੱਚ ਉਦਾਰਤਾ ਦਾ ਅਭਿਆਸ ਕਰਕੇ ਦੋਸਤ ਬਣਾਉ 228
- ਵੱਡਾ ਸੋਚੋ, ਉਦੋਂ ਵੀ ਜਦ ਤੁਸੀਂ ਹਾਰ ਜਾਉਂ ਜਾਂ ਅਸਫਲ ਹੋਵੋ 233
- ਉਦਮੀ ਬਣੋ - ਆਦਰਸ਼ ਸਥਿਤੀਆਂ ਦਾ ਇੰਤਜ਼ਾਰ ਨਾ ਕਰੋ 237
- ਆਪਣੇ ਵਿਚਾਰਾਂ ਨੂੰ ਕੰਮ ਦੀ ਸ਼ਕਲ ਦਿਉ 244
- ਡਰ ਭਜਾਉਣ ਤੇ ਵਿਸ਼ਵਾਸ ਜਗਾਉਣ ਲਈ ਕੰਮ ਕਰੋ 247
- ਦਿਮਾਗ ਕਿਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਕੰਮ ਕਰਦਾ ਹੈ, ਇਹ ਰਾਜ ਜਾਣੋ 249
- "ਹੁਣੇ ਹੀ" ਦੇ ਜਾਦੂ ਦਾ ਸਹਾਰਾ ਲਵੋ 252
- 'ਬੋਲਣ' ਦੀ ਆਦਤ ਪਾ ਕੇ ਆਪਣੇ-ਆਪ ਨੂੰ ਸਫਲ ਬਣਾਉ 254
- ਲੀਡਰ ਬਣੋ 257
- ਇਹ ਜਾਣੋ ਕਿ ਅਸਫਲਤਾ ਸਿਰਫ਼ ਇਕ ਮਾਨਸਿਕ ਸਥਿਤੀ ਹੈ 261

- ਹਰ ਅਸਫਲਤਾ ਤੋਂ ਕੁਝ ਨਾ ਕੁਝ ਸਿੱਖੋ 265
- ਰਚਨਾਤਮਕ ਸਵੈ-ਆਲੋਚਨਾ ਦੀ ਸ਼ਕਤੀ ਦਾ ਉਪਯੋਗ ਕਰੋ 271
- ਲਗਨ ਤੇ ਪ੍ਰਯੋਗਸ਼ੀਲਤਾ ਤੋਂ ਸਕਾਰਾਤਮਕ ਨਤੀਜੇ ਹਾਸਿਲ ਕਰੋ 273
- ਹਰ ਹਾਲਤ ਵਿੱਚ ਚੰਗੇ ਪਹਿਲੂ ਨੂੰ ਲੱਭ ਕੇ ਨਿਰਾਸ਼ਾ ਨੂੰ ਦੂਰ ਭਜਾਉ 277
- ਤੁਸੀਂ ਜੀਵਨ ਵਿੱਚ ਕਿਥੇ ਜਾਣਾ ਚਾਹੁੰਦੇ ਹੋ, ਇਹ ਤੈਅ ਕਰੋ 279
- ਆਪਣਾ 10 ਸਾਲ ਦਾ ਨਿਸ਼ਾਨਾ ਬਨਾਉਣ ਵਿੱਚ ਇਸ ਯੋਜਨਾ ਦਾ ਪ੍ਰਯੋਗ ਕਰੋ 282
- ਸਫਲਤਾ ਨੂੰ ਇੰਨਾਂ ਪੰਜ ਹਫ਼ਤਿਆਰੇ ਹਥਿਆਰਾਂ ਤੋਂ ਬਚਾਉ 286
- ਨਿਸ਼ਚਿਤ ਨਿਸ਼ਾਨਾ ਬਣਾਕੇ ਆਪਣੀ ਊਰਜਾ ਨੂੰ ਕਈ ਗੁਣਾ ਵਧਾਉ 288
- ਕੰਮ ਕਰਨ ਤੇ ਲੰਮੇ ਸਮੇਂ ਤੱਕ ਜਿਉਣ ਲਈ ਨਿਸ਼ਾਨਾ ਬਣਾਉ 291
- 30 ਦਿਨਾਂ ਦੇ ਸੁਧਾਰ ਪ੍ਰੋਗਰਾਮ ਦੁਆਰਾ ਆਪਣੇ ਨਿਸ਼ਾਨਿਆਂ ਨੂੰ ਹਾਸਿਲ ਕਰੋ 296
- ਭਵਿੱਖ ਦੇ ਮੁਨਾਫੇ ਲਈ ਆਪਣੇ-ਆਪ ਵਿੱਚ ਨਿਵੇਸ਼ ਕਰੋ 298
- ਲੀਡਰਸ਼ਿਪ ਦੇ ਚਾਰ ਨਿਯਮ ਸਿੱਖੋ 303
- ਤੁਸੀਂ ਜਿਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਪ੍ਰਭਾਵਿਤ ਕਰਨਾ ਚਾਹੁੰਦੇ ਹੋ, ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੇ ਨਜ਼ਰੀਏ ਨਾਲ ਸੋਚਣ ਦੀ ਸ਼ਕਤੀ ਵਿਕਸਤ ਕਰੋ 304
- 'ਮਾਨਵੀ ਬਣਨ' ਦੀ ਸ਼ੈਲੀ ਦਾ ਇਸਤੇਮਾਲ ਕਰੋ 311
- ਤਰੱਕੀ ਦੇ ਬਾਰੇ ਸੋਚੋ, ਤਰੱਕੀ ਵਿਚ ਵਿਸ਼ਵਾਸ ਕਰੋ, ਤਰੱਕੀ ਲਈ ਕੋਸ਼ਿਸ਼ ਕਰੋ 319
- ਤੁਹਾਡੀ ਸੋਚ ਕਿੰਨੀ ਪ੍ਰਗਤੀਸ਼ੀਲ ਹੈ, ਇਸ ਦਾ ਟੈਸਟ ਕਰੋ 323
- ਵੱਡੀ ਸੋਚ ਦੀ ਸ਼ਕਤੀ ਦਾ ਲਾਭ ਉਠਾਉ 325
- ਜੀਵਨ ਦੇ ਮੁਸ਼ਕਿਲ ਹਾਲਾਤਾਂ ਵਿੱਚ ਵੱਡੀ ਸੋਚ ਦੇ ਜਾਦੂ ਦਾ ਪ੍ਰਯੋਗ ਕਰੋ 329

ਵਿਸ਼ਵਾਸ ਕਰੋ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਸਫਲ ਹੋ ਸਕਦੇ ਹੋ ਅਤੇ ਤੁਸੀਂ ਹੋ ਜਾਓਗੇ

ਉਸਤਾਦ ਗੁਰੀ ਸ੍ਰ. ਰਜਿੰਦਰ ਸਿੰਘ ਰੁਪਾਲ ੧5੦15੧੧੪੫

ਸਫਲਤਾ ਮਤਲਬ ਬਹੁਤੀਆਂ ਅਦਭੁੱਤ ਤੇ ਚੰਗੀਆਂ ਚੀਜ਼ਾਂ । ਸਫਲਤਾ ਦਾ ਮਤਲਬ ਹੈ ਅਮੀਰੀ - ਸ਼ਾਨਦਾਰ ਘਰ, ਮਜ਼ੇਦਾਰ ਛੁੱਟੀਆਂ, ਯਾਤਰਾਵਾਂ, ਨਵੀਆਂ ਚੀਜ਼ਾਂ, ਆਰਥਿਕ ਸੁਰੱਖਿਆ, ਆਪਣੇ ਬੱਚਿਆਂ ਨੂੰ ਜ਼ਿਆਦਾ ਤੋਂ ਜ਼ਿਆਦਾ ਖੁਸ਼ਹਾਲੀ ਦੇਣਾ। ਸਫਲਤਾ ਦਾ ਮਤਲਬ ਹੈ ਪ੍ਰਸ਼ੰਸਾ ਦੇ ਪਾਤਰ ਬਣਨਾ, ਲੀਡਰ ਬਣਨਾ, ਆਪਣੇ ਬਿਜ਼ਨਸ ਤੇ ਸਮਾਜਿਕ ਜੀਵਨ ਵਿੱਚ ਸਨਮਾਨ ਪਾਉਣਾ। ਸਫਲਤਾ ਦਾ ਮਤਲਬ ਹੈ ਆਜ਼ਾਦੀ - ਚਿੰਤਾਵਾਂ, ਭਰ, ਕੁੰਠਾਵਾਂ ਅਤੇ ਅਸਫਲਤਾ ਤੋਂ ਆਜ਼ਾਦੀ। ਸਫਲਤਾ ਦਾ ਮਤਲਬ ਹੈ ਸੈ-ਮਾਨ, ਜ਼ਿੰਦਗੀ ਦਾ ਅਸਲੀ ਸੁੱਖ ਤੇ ਜੀਵਨ ਵਿੱਚ ਸੰਤੁਸ਼ਟੀ, ਜਿਹੜੇ ਲੋਕ ਤੁਹਾਡੇ ਆਸਰੇ ਹਨ, ਉਨ੍ਹਾਂ ਲਈ ਜ਼ਿਆਦਾ ਤੋਂ ਜ਼ਿਆਦਾ ਕਰਨ ਦੀ ਸਮੱਰਥਾ।

ਸਫਲਤਾ ਦਾ ਮਤਲਬ ਹੈ ਜਿੱਤਣਾ !

ਸਫਲਤਾ - ਉਪਲੱਬਧੀ - ਮਨੁੱਖੀ ਜੀਵਨ ਦਾ ਨਿਸ਼ਾਨਾ ਹੈ !

ਹਰ ਇਨਸਾਨ ਸਫਲਤਾ ਚਾਹੁੰਦਾ ਹੈ। ਹਰ ਇਨਸਾਨ ਚਾਹੁੰਦਾ ਹੈ ਕਿ ਉਸ ਨੂੰ ਜ਼ਿੰਦਗੀ ਦਾ ਹਰ ਸੁੱਖ ਮਿਲੇ। ਕੋਈ ਵੀ ਘਿਸੜ-ਘਿਸੜ ਕੇ ਆਮ ਜ਼ਿੰਦਗੀ ਨਹੀਂ ਜੀਉਣਾ ਚਾਹੁੰਦਾ। ਕੋਈ ਵੀ ਸੈਕਿੰਡ ਕਲਾਸ ਨਹੀਂ ਦਿਖਣਾ ਚਾਹੁੰਦਾ ਜਾਂ ਇਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਦਾ ਜੀਵਨ ਨਹੀਂ ਗੁਜ਼ਾਰਨਾ ਚਾਹੁੰਦਾ।

ਸਫਲ ਜੀਵਨ ਦਾ ਵਿਹਾਰਕ ਰਾਹ ਸਾਨੂੰ ਬਾਈਬਲ ਦੀ ਉਸ ਪੰਗਤੀ ਵਿੱਚ ਵਿਖਾਇਆ ਗਿਆ ਹੈ ਜਿਸ ਦੇ ਅਨੁਸਾਰ ਸ਼ਰਧਾ ਨਾਲ ਪਹਾੜ ਹਿਲਾਏ ਜਾ ਸਕਦੇ ਹਨ।

ਵਿਸ਼ਵਾਸ ਕਰੋ, ਸੱਚਮੁੱਚ ਵਿਸ਼ਵਾਸ ਕਰੋ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਪਹਾੜ ਹਿਲਾ ਸਕਦੇ ਹੋ ਤੇ ਤੁਸੀਂ ਵਾਕਈ ਇਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਕਰ ਸਕਦੇ ਹੋ। ਜਿਆਦਾਤਰ ਲੋਕਾਂ ਨੂੰ ਇਹ ਵਿਸ਼ਵਾਸ ਹੀ ਨਹੀਂ ਹੁੰਦਾ ਕਿ ਉਨ੍ਹਾਂ ਵਿੱਚ ਪਹਾੜ ਹਿਲਾਉਣ ਦੀ ਸਮਰੱਥਾ ਹੈ। ਇਸਦਾ ਨਤੀਜਾ ਇਹ ਹੁੰਦਾ ਹੈ ਕਿ ਉਹ ਇਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਕਦੇ ਨਹੀਂ ਕਰ ਪਾਉਂਦੇ।

ਕਿਸੇ ਮੌਕੇ ਤੇ ਤੁਸੀਂ ਸਾਇਟ ਕਿਸੇ ਨੂੰ ਇਹ ਕਹਿੰਦੇ ਸੁਣਿਆ ਹੋਵੇਗਾ, “ਇਹ ਸੋਚਣਾ ਬਕਵਾਸ ਹੈ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਕਿਸੇ ਪਹਾੜ ਨੂੰ ਇਹ ਕਹਿਕੇ ਹਿਲਾ ਸਕਦੇ ਹੋ, ‘ਪਹਾੜ, ਮੇਰੇ ਰਾਹ ਤੋਂ ਹਟ ਜਾਉ।’ ਇਹ ਨਾਮੁਮਕਿਨ ਹੈ।”

ਜਿਹੜੇ ਲੋਕ ਇਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਸੋਚਦੇ ਹਨ ਉਹਨਾਂ ਨੇ ਆਸਥਾ ਤੇ ਇੱਛਾ ਦੇ ਵਿੱਚਕਾਰ ਦੇ ਫਰਕ ਨੂੰ ਭਲੀ ਭਾਂਤ ਨਹੀਂ ਸਮਝਿਆ। ਇਹ ਸੱਚ ਹੈ ਕਿ ਕੇਵਲ ਇੱਛਾ ਕਰਨ ਨਾਲ ਹੀ ਤੁਸੀਂ ਪਹਾੜ ਨਹੀਂ ਹਟਾ ਸਕਦੇ। ਸਿਰਫ ਇੱਛਾ ਕਰਨ ਨਾਲ ਤੁਸੀਂ ਐਕਜ਼ੀਕਿਊਟਿਵ ਨਹੀਂ ਬਣ ਜਾਂਦੇ। ਕੇਵਲ ਇੱਛਾ ਕਰਨ ਨਾਲ ਹੀ ਤੁਸੀਂ ਪੰਜ ਬੈਡਰੂਮ ਤੇ ਤਿੰਨ ਬਾਥਰੂਮ ਵਾਲੇ ਘਰ ਦੇ ਮਾਲਿਕ ਨਹੀਂ ਬਣ ਜਾਂਦੇ ਜਾਂ ਤੁਸੀਂ ਅਮੀਰ ਨਹੀਂ ਬਣ ਜਾਂਦੇ। ਕੇਵਲ ਇੱਛਾ ਕਰਨ ਨਾਲ ਹੀ ਤੁਸੀਂ ਲੀਡਰ ਨਹੀਂ ਬਣ ਜਾਂਦੇ।

ਪਰ ਜੇਕਰ ਤੁਹਾਨੂੰ ਭਰੋਸਾ ਹੈ ਤਾਂ ਤੁਸੀਂ ਪਹਾੜ ਹਿਲਾ ਸਕਦੇ ਹੋ। ਜੇਕਰ ਤੁਹਾਨੂੰ ਆਪਣੀ ਸਫਲਤਾ ਤੇ ਭਰੋਸਾ ਹੈ ਤਾਂ ਇਸ ਭਰੋਸੇ ਦੇ ਸਹਾਰੇ ਤੁਸੀਂ ਸਫਲਤਾ ਹਾਸਿਲ ਕਰ ਸਕਦੇ ਹੋ, ਦੁਨੀਆਂ ਜਿੱਤ ਸਕਦੇ ਹੋ।

ਨਿਸ਼ਚੇ ਜਾਂ ਵਿਸ਼ਵਾਸ ਦੀ ਸ਼ਕਤੀ ਦੇ ਬਾਰੇ ਕੁੱਝ ਵੀ ਜਾਣੂਈ ਜਾਂ ਰਹੱਸਮਈ ਨਹੀਂ ਹੈ।

ਭਰੋਸਾ ਇਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਕੰਮ ਕਰਦਾ ਹੈ। ‘ਮੈਨੂੰ ਭਰੋਸਾ ਹੈ ਕਿ ਮੈਂ ਇਹ ਕੰਮ ਕਰ ਸਕਦਾ ਹਾਂ’ ਵਾਲਾ ਰਵੱਈਆ ਸਾਨੂੰ ਉਹ ਸ਼ਕਤੀ, ਯੋਗਤਾ ਤੇ ਉਰਜਾ ਦਿੰਦਾ ਹੈ ਜਿਸਦੇ ਸਹਾਰੇ ਅਸੀਂ ਉਹ ਕੰਮ ਕਰ ਪਾਉਂਦੇ ਹਾਂ। ਜਦ ਤੁਹਾਨੂੰ ਯਕੀਨ ਹੁੰਦਾ ਹੈ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਕੋਈ ਵੀ ਕੰਮ ਕਰ ਸਕਦੇ ਹੋ, ਤਾਂ ਤੁਹਾਨੂੰ ਆਪਣੇ-ਆਪ ਹੀ ਪਤਾ ਚਲ ਜਾਂਦਾ ਹੈ ਕਿ ਇਸ ਨੂੰ ਕਿਵੇਂ ਕੀਤਾ ਜਾ ਸਕਦਾ ਹੈ।

ਰੋਜ਼ਾਨਾ ਦੇਸ਼ ਭਰ ਵਿੱਚ ਨੌਜਵਾਨ ਲੋਕ ਨਵੀਆਂ ਨੌਕਰੀਆਂ ਸ਼ੁਰੂ ਕਰ ਰਹੇ ਹਨ। ਇਹ ਸਾਰੇ ਨੌਜਵਾਨ ਚਾਹੁੰਦੇ ਹਨ ਕਿ ਕਿਸੇ ਦਿਨ ਉਹ ਸਫਲਤਾ ਦੇ ਸਿਖਰਾਂ ਤੇ ਪਹੁੰਚਣ ਤੇ ਸਫਲ ਬਣਨ। ਪਰ ਇਨ੍ਹਾਂ ਵਿੱਚੋਂ ਜ਼ਿਆਦਾ ਲੋਕਾਂ ਨੂੰ ਇਹ ਭਰੋਸਾ ਹੀ ਨਹੀਂ ਹੁੰਦਾ ਕਿ ਉਹ ਕਦੇ ਸਿਖਰ ਤੇ ਪੁੱਜਣਗੇ ਅਤੇ ਇਸੇ ਕਾਰਨ ਉਹ ਸਿਖਰ ਤੇ ਨਹੀਂ ਪੁੱਜ ਪਾਉਂਦੇ। ਜੇਕਰ ਤੁਸੀਂ ਇਹ ਮੰਨ ਲਓ ਕਿ ਸਿਖਰ ਤੇ ਪੁੱਜਣਾ ਅਸੰਭਵ ਹੈ, ਤਾਂ ਤੁਸੀਂ ਉਨ੍ਹਾਂ ਪੌੜੀਆਂ ਨੂੰ ਨਹੀਂ ਲੈਂਡ

ਸਕੋਗੇ ਜਿਨ੍ਹਾਂ ਦੇ ਸਹਾਰੇ ਤੁਸੀਂ ਸਿਖਰ ਤੇ ਪੁੱਜ ਸਕਦੇ ਹੋ। ਇਹੋ ਜਿਹੇ ਲੋਕ ਸਾਰੀ ਜ਼ਿੰਦਗੀ ‘ਆਮ’ ਥੀਂਦਿਆਂ ਦੀ ਤਰ੍ਹਾਂ ਹੀ ਵਿਉਂਤਕਾਰ ਕਰਦੇ ਰਹਿੰਦੇ ਹਨ।

ਪਰ ਇਨ੍ਹਾਂ ਵਿੱਚੋਂ ਕੁੱਝ ਨੌਜਵਾਨਾਂ ਨੂੰ ਭਰੋਸਾ ਹੁੰਦਾ ਹੈ ਕਿ ਉਹ ਸਫਲ ਹੋ ਸਕਦੇ ਹਨ। ਉਹ ਆਪਣੇ ਕੰਮ ਦੇ ਪ੍ਰਤੀ ‘ਮੈਂ’ ਸਿਖਰ ਤੇ ਪੁੱਜ ਕੇ ਦਿਖਾਵਾਂਗਾ’ ਵਾਲਾ ਰਵੱਈਆ ਰੱਖਦੇ ਹਨ ਅਤੇ ਕਿਉਂਕਿ ਉਨ੍ਹਾਂ ਵਿੱਚ ਭਰਪੂਰ ਵਿਸ਼ਵਾਸ ਹੁੰਦਾ ਹੈ ਇਸ ਲਈ ਉਹ ਸਿਖਰ ਤੇ ਪੁੱਜ ਜਾਂਦੇ ਹਨ। ਇਹ ਜਾਣਦੇ ਹੋਏ ਕਿ ਉਹ ਵੀ ਸਫਲ ਹੋ ਸਕਦੇ ਹਨ - ਤੇ ਇਹ ਅਸੰਭਵ ਵੀ ਨਹੀਂ ਹੈ - ਇਹ ਲੋਕ ਆਪਣੇ ਸੀਨੀਅਰ ਐਕਜ਼ੀਕਿਊਟਿਵ ਦੇ ਵਰਤਾਉ ਨੂੰ ਗੌਰ ਨਾਲ ਦੇਖਦੇ ਹਨ। ਉਹ ਸਿੱਖਦੇ ਹਨ ਕਿ ਸਫਲ ਲੋਕ ਕਿਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਉਲਝਣਾਂ ਨੂੰ ਸੁਲਝਾਉਂਦੇ ਤੇ ਫੈਸਲੇ ਲੈਂਦੇ ਹਨ। ਉਹ ਸਫਲ ਲੋਕਾਂ ਦੀ ਮਨੋਬਿਰਤੀ ਨੂੰ ਧਿਆਨ ਨਾਲ ਵੇਖਦੇ ਹਨ।

ਜਿਸ ਮਨੁੱਖ ਨੂੰ ਭਰੋਸਾ ਹੁੰਦਾ ਹੈ ਕਿ ਉਹ ਕੰਮ ਕਰ ਲਵੇਗਾ, ਉਸ ਨੂੰ ਹਮੇਸ਼ਾ ਉਸ ਕੰਮ ਨੂੰ ਕਰਨ ਦਾ ਤਰੀਕਾ ਲੱਭ ਜਾਂਦਾ ਹੈ।

ਮੇਰੀ ਇੱਕ ਵਾਕਫ਼ ਔਰਤ ਨੇ ਦੋ ਸਾਲ ਪਹਿਲਾਂ ਇਹ ਫੈਸਲਾ ਕੀਤਾ ਕਿ ਉਹ “ਮੋਬਾਇਲ ਹੋਮ” ਵੇਚਣ ਦੀ ਸੇਲਜ਼ ਏਜੰਸੀ ਬਣਾਏਗੀ। ਉਸ ਨੂੰ ਕਈ ਲੋਕਾਂ ਨੇ ਇਹ ਸਲਾਹ ਦਿੱਤੀ ਕਿ ਉਸ ਨੂੰ ਇਹ ਕੰਮ ਨਹੀਂ ਕਰਨਾ ਚਾਹੀਦਾ ਕਿਉਂਕਿ ਉਹ ਇਵੇਂ ਨਹੀਂ ਕਰ ਪਾਏਗੀ।

ਉਸ ਔਰਤ ਕੋਲ ਪੁੰਜੀ ਦੇ ਨਾਂ ਤੇ ਸਿਰਫ 3000 ਡਾਲਰ ਸਨ ਤੇ ਉਸ ਨੂੰ ਦੱਸਿਆ ਗਿਆ ਕਿ ਇਸ ਕੰਮ ਨੂੰ ਸ਼ੁਰੂ ਕਰਨ ਲਈ ਇਸ ਤੋਂ ਕਈ ਗੁਣਾ ਵਧ ਪੁੰਜੀ ਦੀ ਲੋੜ ਹੋਵੇਗੀ।

ਉਸ ਨੂੰ ਸਮਝਾਇਆ ਗਿਆ, “ਇਸ ਵਿੱਚ ਮੁਕਾਬਲਾ ਬਹੁਤ ਹੈ, ਤੇ ਇਸ ਤੋਂ ਇਲਾਵਾ ਤੁਹਾਡੇ ਕੋਲ ਮੋਬਾਇਲ ਹੋਮ ਵੇਚਣ ਦਾ ਕੋਈ ਤਜਰਬਾ ਨਹੀਂ ਹੈ। ਤੁਹਾਨੂੰ ਬਿਜਨਸ ਚਲਾਉਣ ਦਾ ਕੋਈ ਅਨੁਭਵ ਵੀ ਨਹੀਂ ਹੈ।”

ਪਰ ਇਸ ਜਵਾਨ ਔਰਤ ਨੂੰ ਆਪਣੀ ਯੋਗਤਾ ਤੇ ਭਰੋਸਾ ਸੀ। ਉਸ ਨੂੰ ਭਰੋਸਾ ਸੀ ਕਿ ਉਹ ਸਫਲ ਹੋਵੇਗੀ। ਉਹ ਮੰਨਦੀ ਸੀ ਕਿ ਉਸਦੇ ਕੋਲ ਪੁੰਜੀ ਨਹੀਂ ਹੈ। ਬਿਜਨਸ ਵਿੱਚ ਸੱਚਮੁੱਚ ਸਖਤ ਮੁਕਾਬਲਾ ਸੀ ਅਤੇ ਉਸ ਕੋਲ ਅਨੁਭਵ ਦੀ ਵੀ ਘਾਟ ਸੀ।

‘ਪਰ’, ਉਸਨੇ ਕਿਹਾ, ‘ਮੈਨੂੰ ਇਹ ਸਪੱਸ਼ਟ ਦਿਖ ਰਿਹਾ ਹੈ ਕਿ ਮੋਬਾਇਲ ਹੋਮ ਇੰਡਸਟਰੀ ਬੜੀ ਤੇਜ਼ੀ ਨਾਲ ਫੈਲਦੀ ਜਾ ਰਹੀ ਹੈ। ਇਸ ਤੋਂ ਇਲਾਵਾ, ਮੈਂ ਆਪਣੇ ਬਿਜਨਸ ਵਿੱਚ ਹੋਣ ਵਾਲੇ ਮੁਕਾਬਲੇ ਦਾ ਅਧਿਐਨ ਕਰ ਲਿਆ ਹੈ। ਮੈਂ ਜਾਣਦੀ ਹਾਂ ਕਿ ਮੈਂ ਇਸ

ਬਿਜਨਸ ਨੂੰ ਇਸ ਸ਼ਹਿਰ ਵਿੱਚ ਸਭ ਤੋਂ ਵਧੀਆ ਢੰਗ ਨਾਲ ਕਰ ਸਕਦੀ ਹਾਂ। ਮੈਂ ਜਾਣਦੀ ਹਾਂ ਕਿ ਮੇਰੇ ਕੋਲੋਂ ਬੱਡੀਆਂ-ਬਹੁਤੀਆਂ ਗਲਤੀਆਂ ਤਾਂ ਹੋਣਗੀਆਂ, ਪਰ ਮੈਂ ਸਿਖਰ ਤੇ ਤੇਜ਼ੀ ਨਾਲ ਪੁੱਜਣਾ ਚਾਹੁੰਦੀ ਹਾਂ।”

ਤੇ ਉਹ ਪੁੱਜ ਗਈ। ਉਸ ਨੂੰ ਪੂਜੀ ਜੁਟਾਉਣ ਵਿੱਚ ਕੋਈ ਖਾਸ ਸਮੱਸਿਆ ਨਹੀਂ ਆਈ। ਇਸ ਬਿਜਨਸ ਵਿੱਚ ਸਫਲ ਹੋਣ ਦੇ ਉਸਦੇ ਦ੍ਰਿੜ ਵਿਸ਼ਵਾਸ ਨੂੰ ਵੇਖ ਕੇ ਦੋ ਨਿਵੇਸ਼ਕਾਂ ਨੇ ਉਸਦੇ ਕਾਰੋਬਾਰ ਵਿੱਚ ਨਿਵੇਸ਼ ਕਰਨ ਦਾ ਖਤਰਾ ਲਿਆ ਤੇ ਦ੍ਰਿੜ ਨਿਸ਼ਚੇ ਦੇ ਸਹਾਰੇ ਉਸਨੇ ‘ਅਸੰਭਵ’ ਨੂੰ ਸੰਭਵ ਕਰ ਦਿਖਾਇਆ - ਉਸ ਨੇ ਬਗੈਰ ਇੱਕ ਪੈਸੇ ਵੀ ਦਿੱਤੇ ਇੱਕ ਟ੍ਰੇਲਰ ਬਣਾਉਣ ਵਾਲੇ ਤੋਂ ਮਾਲ ਐਡਵਾਂਸ ਲੈ ਲਿਆ।

ਪਿਛਲੇ ਸਾਲ ਉਸਨੇ 1,000,000 ਡਾਲਰ ਤੋਂ ਵੱਧ ਕੀਮਤ ਦੇ ਟ੍ਰੇਲਰ ਵੇਚੇ।

‘ਅਗਲੇ ਸਾਲ,’ ਉਸਦਾ ਕਹਿਣਾ ਹੈ, ‘ਮੈਨੂੰ ਆਸ ਹੈ ਕਿ ਮੈਂ 2,000,000 ਡਾਲਰ ਦਾ ਆਕੜਾ ਪਾਰ ਕਰ ਜਾਵਾਂਗੀ।’

ਵਿਸ਼ਵਾਸ, ਦ੍ਰਿੜ ਵਿਸ਼ਵਾਸ, ਦਿਮਾਗ ਨੂੰ ਪ੍ਰੇਰਿਤ ਕਰਦਾ ਹੈ ਕਿ ਉਹ ਨਿਸ਼ਚੇ ਨੂੰ ਪ੍ਰਾਪਤ ਕਰਨ ਦੇ ਢੰਗ, ਸਾਧਨ ਤੇ ਉਪਾਅ ਲੱਭੇ ਅਤੇ ਜੇਕਰ ਤੁਹਾਨੂੰ ਭਰੋਸਾ ਹੋ ਜਾਵੇ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਸਫਲ ਹੋ ਸਕਦੇ ਹੋ, ਤਾਂ ਇਸ ਨਾਲ ਦੂਜੇ ਵੀ ਤੁਹਾਡੇ ਤੇ ਭਰੋਸਾ ਕਰਨ ਲੱਗ ਪੈਂਦੇ ਹਨ।

ਜ਼ਿਆਦਾਤਰ ਲੋਕ ਵਿਸ਼ਵਾਸ ਦੀ ਤਾਕਤ ਤੇ ਭਰੋਸਾ ਹੀ ਨਹੀਂ ਕਰਦੇ। ਪਰ ਕਾਫ਼ੀ ਲੋਕ ਕਰਦੇ ਹਨ, ਜਿਵੇਂ ਅਮਰੀਕਾ ਦੇ ਸਕਸੈਸਫੁਲ ਵਿਲੋ ਵਿੱਚ ਰਹਿਣ ਵਾਲੇ ਨਾਗਰਿਕ। ਕੁੱਝ ਹਫ਼ਤੇ ਪਹਿਲਾਂ ਮੇਰੇ ਇੱਕ ਦੋਸਤ ਨੇ ਜਿਹੜਾ ਹਾਈਵੇ ਡਿਪਾਰਟਮੈਂਟ ਵਿੱਚ ਅਫਸਰ ਹੈ, ਨੇ ਮੈਨੂੰ ਇੱਕ ‘ਪਹਾੜ ਹਿਲਾਉਣ ਵਾਲਾ’ ਅਨੁਭਵ ਦੱਸਿਆ।

‘ਪਿਛਲੇ ਮਹੀਨੇ’ ਮੇਰੇ ਦੋਸਤ ਨੇ ਦੱਸਿਆ, ‘ਸਾਡੇ ਵਿਭਾਗ ਨੇ ਕਈ ਇੰਜੀਨੀਅਰਿੰਗ ਕੰਪਨੀਆਂ ਨੂੰ ਟੈਂਡਰ ਨੋਟਿਸ ਦਿੱਤੇ। ਸਾਨੂੰ ਆਪਣਾ ਹਾਈਵੇ ਬਣਾਉਣ ਲਈ ਕਿਸੇ ਫਰਮ ਕੋਲੋਂ ਅੱਠ ਪੁਲਾਂ ਦੇ ਡਿਜ਼ਾਇਨ ਬਣਵਾਉਣੇ ਸਨ। ਪੁਲਾਂ ਦੀ ਲੰਗਤ 5,000,000 ਡਾਲਰ ਸੀ। ਜਿਸ ਵੀ ਇੰਜੀਨੀਅਰਿੰਗ ਫਰਮ ਨੂੰ ਚੁਣਿਆ ਜਾਂਦਾ, ਉਸ ਨੂੰ ਡਿਜ਼ਾਇਨਿੰਗ ਦੇ ਕੰਮ ਲਈ 4 % ਦਾ ਕਮੀਸ਼ਨ ਦਿੱਤਾ ਜਾਣਾ ਤੈਅ ਸੀ ਮਤਲਬ ਕਿ 200,000 ਡਾਲਰ।

‘ਮੈਂ ਇਸ ਬਾਰੇ 21 ਡਿਜ਼ਾਇਨਿੰਗ ਫਰਮਾਂ ਨਾਲ ਗੱਲ ਕੀਤੀ। ਸਭ ਤੋਂ ਵੱਡੀਆਂ ਚਾਰ ਕੰਪਨੀਆਂ ਨੇ ਤਾਂ ਤੁਰੰਤ ਹੀ ਪ੍ਰਸਤਾਵ ਭੇਜ ਦਿੱਤੇ। ਬਾਕੀ ਦੀਆਂ 17 ਕੰਪਨੀਆਂ ਛੋਟੀਆਂ ਸਨ, ਜਿਨ੍ਹਾਂ ਵਿੱਚ ਕੇਵਲ 3 ਤੋਂ 7 ਇੰਜੀਨੀਅਰ ਹੀ ਸਨ। ਪ੍ਰੋਜੈਕਟ ਇੰਨਾ ਵੱਡਾ ਸੀ ਕਿ ਇਨ੍ਹਾਂ ਵਿੱਚੋਂ 16 ਤਾਂ ਇਸਦੇ ਆਕਾਰ ਨੂੰ ਵੇਖ ਕੇ ਹੀ ਘਬਰਾ ਗਈਆਂ। ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੇ ਇੰਨੇ ਵੱਡੇ ਪ੍ਰੋਜੈਕਟ ਨੂੰ

ਦੱਸਿਆ, ਆਪਣੇ ਸਿਰ ਨੂੰ ਹਿਲਾਇਆ ਤੇ ਇਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਦੀਆਂ ਗੱਲਾਂ ਕਹੀਆਂ, ‘ਇਹ ਸਾਡੇ ਲਈ ਬਹੁਤ ਵੱਡਾ ਪ੍ਰੋਜੈਕਟ ਹੈ। ਕਾਸ ਅਸੀਂ ਇਸ ਨੂੰ ਕਰ ਪਾਉਂਦੇ, ਪਰ ਕੰਮਿਸ਼ ਕਰਨ ਨਾਲ ਕੋਈ ਫਾਇਦਾ ਨਹੀਂ।’

‘ਪਰ ਇਨ੍ਹਾਂ ਵਿੱਚੋਂ ਇੱਕ ਛੋਟੀ ਫਰਮ ਨੇ, ਜਿਸ ਕੋਲ ਕੇਵਲ ਤਿੰਨ ਇੰਜੀਨੀਅਰ ਸਨ, ਪ੍ਰੋਜੈਕਟ ਦਾ ਅਪਿਐਨ ਕੀਤਾ ਤੇ ਕਿਹਾ, ‘ਅਸੀਂ ਇਸ ਨੂੰ ਕਰ ਸਕਦੇ ਹਾਂ। ਅਸੀਂ ਇੱਕ ਪ੍ਰਸਤਾਵ ਤਾਂ ਭੇਜ ਹੀ ਦਿੰਦੇ ਹਾਂ।’ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੇ ਪ੍ਰਸਤਾਵ ਭਿਜਵਾਇਆ ਤੇ ਇਹ ਕੰਮ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਮਿਲ ਗਿਆ।’

ਜਿਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਭਰੋਸਾ ਹੁੰਦਾ ਹੈ ਕਿ ਉਹ ਪਹਾੜ ਹਿਲਾ ਸਕਦੇ ਹਨ, ਉਹ ਇਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਕਰ ਸਕਦੇ ਹਨ। ਜਿਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਯਕੀਨ ਹੁੰਦਾ ਹੈ ਕਿ ਉਹ ਪਹਾੜ ਨਹੀਂ ਹਿਲਾ ਸਕਦੇ, ਉਹ ਇਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਨਹੀਂ ਕਰ ਪਾਉਂਦੇ। ਵਿਸ਼ਵਾਸ ਕਰਨ ਨਾਲ ਹੀ ਇਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਕਰਨ ਦੀ ਸ਼ਕਤੀ ਮਿਲਦੀ ਹੈ।

ਦਰਅਸਲ, ਅਜੋਕੇ ਦੌਰ ਵਿੱਚ ਵਿਸ਼ਵਾਸ ਦੇ ਭਰੋਸੇ ਤੇ ਪਹਾੜ ਹਿਲਾਉਣ ਤੋਂ ਵੀ ਜ਼ਿਆਦਾ ਵੱਡੀਆਂ ਚੀਜ਼ਾਂ ਕਰਨਾ ਮੁਮਕਿਨ ਹਨ। ਅਜੋਕੇ ਪੁਲਾੜ ਪ੍ਰੋਗਰਾਮ ਦਾ ਬੁਨਿਆਦੀ ਅਸੂਲ ਇਹ ਹੈ ਕਿ ਪੁਲਾੜ ਨੂੰ ਜਿੱਤਿਆ ਜਾ ਸਕਦਾ ਹੈ। ਮਨੁੱਖ ਪੁਲਾੜ ਵਿੱਚ ਯਾਤਰਾ ਕਰ ਸਕਦਾ ਹੈ, ਇਸ ਦ੍ਰਿੜ ਵਿਸ਼ਵਾਸ ਤੋਂ ਬਿਨਾਂ ਸਾਡੇ ਵਿਗਿਆਨਿਕਾਂ ਵਿੱਚ ਉਹ ਹਿੰਮਤ, ਉਤਸ਼ਾਹ ਤੇ ਰੁਚੀ ਪੈਦਾ ਨਹੀਂ ਹੋ ਪਾਉਂਦੀ ਜਿਸ ਤੋਂ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਅੱਗੇ ਵਧਣ ਦਾ ਹੌਸਲਾ ਮਿਲਦਾ। ਇਹ ਭਰੋਸਾ ਕਿ ਕੈਂਸਰ ਦਾ ਇਲਾਜ ਕੀਤਾ ਜਾ ਸਕਦਾ ਹੈ, ਸਾਨੂੰ ਇਸ ਗੱਲ ਲਈ ਪ੍ਰੇਰਿਤ ਕਰਦਾ ਹੈ ਕਿ ਅਸੀਂ ਇਸਦੇ ਇਲਾਜ ਨੂੰ ਲੱਭੀਏ ਤੇ ਅਖੀਰ ਇਹੋ ਜਿਹਾ ਇਲਾਜ ਅਸੀਂ ਲੱਭ ਹੀ ਲਵਾਂਗੇ। ਹੁਣੇ ਇਹ ਚਰਚਾ ਚੱਲ ਰਹੀ ਹੈ ਕਿ ਇੰਗਲਿਸ਼ ਚੈਨਲ ਦੇ ਹੇਠਾਂ ਇੱਕ ਸੁਰੰਗ ਬਣਾਈ ਜਾਵੇ, ਤੇ ਇੰਗਲੈਂਡ ਨੂੰ ਯੂਰਪ ਮਹਾਦੀਪ ਨਾਲ ਜੋੜ ਦਿੱਤਾ ਜਾਵੇ। ਇਹ ਸੁਰੰਗ ਬਣ ਪਾਵੇਗੀ ਜਾਂ ਨਹੀਂ, ਇਹ ਇਸ ਗੱਲ ਤੇ ਨਿਰਭਰ ਕਰਦਾ ਹੈ ਕਿ ਇਸ ਨੂੰ ਬਣਾਉਣ ਵਾਲੇ ਲੋਕਾਂ ਕੋਲ ਇਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਕਰ ਪਾਉਣ ਦਾ ਭਰੋਸਾ ਹੈ ਜਾਂ ਨਹੀਂ।

ਅਟੱਲ ਭਰੋਸਾ ਹੀ ਉਹ ਸ਼ਕਤੀ ਹੈ ਜੋ ਮਹਾਨ ਪੁਸਤਕਾਂ, ਨਾਟਕਾਂ ਤੇ ਵਿਗਿਆਨਿਕ ਖੋਜਾਂ ਦੇ ਪਿਛੇ ਹੁੰਦੀ ਹੈ। ਸਫਲਤਾ ਵਿੱਚ ਵਿਸ਼ਵਾਸ ਹੀ ਹਰ ਸਫਲ ਬਿਜਨਸ, ਚਰਚ ਤੇ ਰਾਜਨੀਤਿਕ ਸੰਗਠਨਾਂ ਦੇ ਪਿਛੇ ਹੁੰਦਾ ਹੈ। ਸਫਲਤਾ ‘ਚ ਵਿਸ਼ਵਾਸ ਹੀ ਉਹ ਬੁਨਿਆਦੀ, ਜ਼ਰੂਰੀ ਤੱਤ ਹੈ ਜੋ ਹਰ ਸਫਲ ਆਦਮੀ ਵਿੱਚ ਪਾਇਆ ਜਾਂਦਾ ਹੈ।

ਵਿਸ਼ਵਾਸ ਕਰੋ, ਸੱਚਮੁਚ ਵਿਸ਼ਵਾਸ ਕਰੋ, ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਸਫਲ ਹੋ ਸਕਦੇ ਹੋ ਤੇ ਤੁਸੀਂ ਹੋ ਜਾਓਗੇ।

ਕਈ ਸਾਲ ਤੱਕ ਮੈਂ ਇਹੋ ਜਿਹੇ ਲੋਕਾਂ ਨਾਲ ਗੱਲ ਕੀਤੀ ਹੈ ਜਿਹੜੇ ਆਪਣੇ ਵਿਸ਼ਵਾਸਾਂ ਜਾਂ ਦੂਜੇ ਕੈਰੀਅਰ 'ਚ ਅਸਫਲ ਹੋ ਗਏ ਸਨ। ਮੈਂ ਅਸਫਲਤਾ ਦੇ ਕਈ ਕਾਰਨ ਤੇ ਬਹਾਨੇ ਸੁਣੇ ਹਨ। ਅਸਫਲਤਾ ਬਾਬਤ ਹੋਈ ਚਰਚਾ ਤੋਂ ਸਾਨੂੰ ਇਹ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਜਾਣਕਾਰੀ ਮਿਲੇ ਅਸਫਲ ਵਿਅਕਤੀ ਕੋਲੋਂ ਇਹ ਗੱਲ ਜ਼ਰੂਰ ਸੁਣਨ ਵਿੱਚ ਆਈ, 'ਸੱਚ ਕਹਾਂ ਤਾਂ ਮੈਨੂੰ ਲੱਗੇ ਹੋ ਨਹੀਂ ਰਿਹਾ ਸੀ ਕਿ ਅਸੀਂ ਸਫਲ ਹੋ ਪਾਵਾਂਗੇ' ਜਾਂ 'ਮੈਂ ਜਦੋਂ ਕੰਮ ਸ਼ੁਰੂ ਕੀਤਾ ਤਾਂ ਉਸੇ ਪਹਿਲਾਂ ਹੀ ਮੈਨੂੰ ਇਸ ਦੀ ਸਫਲਤਾ ਤੇ ਸ਼ੱਕ ਹੋ ਰਿਹਾ ਸੀ' ਜਾਂ 'ਦਰਅਸਲ ਜਦ ਇਸ ਅਸਫਲ ਹੋਇਆ ਤਾਂ ਮੈਨੂੰ ਜ਼ਰਾ ਵੀ ਹੈਰਾਨੀ ਨਹੀਂ ਹੋਈ'।

'ਓਕੇ-ਮੈਂ-ਕੋਸ਼ਿਸ਼-ਕਰਕੇ-ਵੇਖਦਾ-ਹਾਂ-ਪਰ-ਮੈਨੂੰ-ਨਹੀਂ-ਜਾਪਦਾ-ਕਿ-ਇਹ-ਸਫਲ-ਹੋਵੇਗਾ' ਵਾਲੇ ਰਵੱਈਏ ਦੇ ਕਾਰਨ ਹੀ ਆਦਮੀ ਅਸਫਲ ਹੁੰਦਾ ਹੈ।

ਅਵਿਸ਼ਵਾਸ ਨਕਾਰਾਤਮਕ ਸ਼ਕਤੀ ਹੈ। ਜਦ ਦਿਮਾਗ ਕਿਸੇ ਗੱਲ ਤੇ ਅਵਿਸ਼ਵਾਸ ਜਾਂ ਸ਼ੱਕ ਕਰਦਾ ਹੈ ਤਾਂ ਦਿਮਾਗ ਇਹੋ ਜਿਹੇ ਕਾਰਨ ਲੱਭ ਲੈਂਦਾ ਹੈ ਜਿਸ ਨਾਲ ਉਸ ਅਵਿਸ਼ਵਾਸ ਨੂੰ ਤਾਕਤ ਮਿਲੇ। ਜਿਆਦਾਤਰ ਅਸਫਲਤਾਵਾਂ ਲਈ ਜਿੰਮੇਵਾਰ ਹਨ : ਸ਼ੱਕ, ਅਵਿਸ਼ਵਾਸ ਅਸਫਲ ਹੋਣ ਦੀ ਅਵਚੇਤਨ ਇੱਛਾ, ਸਫਲ ਹੋਣ ਲਈ ਸੱਚੀ ਇੱਛਾ ਦਾ ਨਾ ਹੋਣਾ।

ਸ਼ੱਕ ਕਰੋ ਤੇ ਅਸਫਲ ਹੋ ਜਾਉ।

ਜਿੱਤ ਬਾਰੇ ਸੋਚੋ ਤੇ ਸਫਲ ਹੋ ਜਾਉ।

ਇੱਕ ਨੌਜਵਾਨ ਕਹਾਣੀਕਾਰ ਆਪਣੀਆਂ ਲੇਖਣ ਸੰਬੰਧੀ ਉੱਚ-ਅਭਿਲਾਸ਼ਾਵਾਂ ਨੂੰ ਲੈ ਕੇ ਮੈਨੂੰ ਹੁਣੇ ਹੀ ਮਿਲੀ। ਉਸ ਨਾਲ ਚਰਚਾ ਉਸਦੇ ਖੇਤਰ ਦੇ ਇੱਕ ਮਹਾਨ ਲਿਖਾਰੀ ਬਾਰੇ ਹੋ ਲੱਗੀ।

'ਉਹ' ਉਸਨੇ ਕਿਹਾ, 'ਜਨਾਬ ਐਕਸ ਇੱਕ ਵਿਲੱਖਣ ਲਿਖਾਰੀ ਹਨ, ਪਰ ਮੈਂ ਉਨ੍ਹਾਂ ਜਿੰਨੀ ਸਫਲ ਨਹੀਂ ਹੋ ਸਕਦੀ'।

ਉਸਦੇ ਰਵੱਈਏ ਨਾਲ ਮੈਨੂੰ ਨਿਰਾਸ਼ਾ ਹੋਈ ਕਿਉਂਕਿ ਮੈਂ ਉਸ ਜਨਾਬ ਐਕਸ ਨੂੰ ਜਾਣਦਾ ਹਾਂ। ਉਨ੍ਹਾਂ ਵਿੱਚ ਨਾ ਤੇ ਕੋਈ ਵਿਲੱਖਣ ਬੁੱਧੀ ਹੈ, ਨਾ ਹੀ ਵਿਲੱਖਣ ਪ੍ਰੇਰਣਾ ਹੈ, ਨਾ ਹੀ ਉਹ ਹੋਰ ਕਿਸੇ ਗੱਲ ਵਿੱਚ ਸੁਪਰ ਹਨ, ਉਨ੍ਹਾਂ ਵਿੱਚ ਕੇਵਲ ਇੱਕ ਹੀ ਗੱਲ ਵਿਲੱਖਣ ਹੈ ਤੇ ਉਹ ਹੈ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦਾ ਵਿਲੱਖਣ ਆਤਮ-ਵਿਸ਼ਵਾਸ। ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਦ੍ਰਿੜ ਵਿਸ਼ਵਾਸ ਹੈ ਕਿ ਉਹ ਸਭ ਤੋਂ ਵਧੀਆ ਲਿਖਾਰੀ ਹਨ ਅਤੇ ਇਸੇ ਲਈ ਉਹ ਸਭ ਤੋਂ ਵਧੀਆ ਲਿਖਦੇ ਹਨ।

ਲੀਡਰ ਦਾ ਸਨਮਾਨ ਕਰਨਾ ਚੰਗੀ ਗੱਲ ਹੈ। ਉਨ੍ਹਾਂ ਤੋਂ ਸਿੱਖੋ। ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਧਿਆਨ ਨਾਲ ਦੇਖੋ। ਉਨ੍ਹਾਂ ਦਾ ਅਧਿਐਨ ਕਰੋ। ਪਰ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੀ ਪੂਜਾ ਨਾ ਕਰੋ। ਇਹ ਭਰੋਸਾ ਰੱਖੋ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਉਨ੍ਹਾਂ ਤੋਂ ਅੱਗੇ ਨਿਕਲ ਸਕਦੇ ਹੋ। ਇਹ ਭਰੋਸਾ ਕਰੋ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਉਨ੍ਹਾਂ ਤੋਂ ਉੱਪਰ ਜਾ ਸਕਦੇ ਹੋ। ਜਿਨ੍ਹਾਂ ਲੋਕਾਂ ਦਾ ਰਵੱਈਆ ਸੈਕਿੰਡ ਕਲਾਸ ਹੁੰਦਾ ਹੈ ਉਹ ਸੈਕਿੰਡ ਕਲਾਸ ਕੰਮ ਹੀ ਕਰ ਪਾਉਂਦੇ ਹਨ।

ਇਸ ਨੂੰ ਇਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਦੇਖੋ। ਵਿਸ਼ਵਾਸ ਹੀ ਉਹ ਥਰਮੋਸਟੇਟ ਹੈ ਜੋ ਸਾਡੀ ਉਪਲਬੱਧੀਆਂ ਨੂੰ ਨਿਯਮਿਤ ਕਰਦਾ ਹੈ। ਉਸ ਬੰਦੇ ਦਾ ਅਧਿਐਨ ਕਰੋ ਜੋ ਐਸਤ ਜ਼ਿੰਦਗੀ ਦੇ ਜਾਲ ਵਿੱਚ ਉਲਝਿਆ ਹੋਇਆ ਹੈ। ਉਸ ਨੂੰ ਭਰੋਸਾ ਹੈ ਕਿ ਉਹ ਨਾਕਾਬਲ ਹੈ, ਇਸ ਲਈ ਉਸ ਨੂੰ ਨਾਕਾਬਲ ਸਮਝਿਆ ਜਾਂਦਾ ਹੈ। ਉਹ ਮੰਨਦਾ ਹੈ ਕਿ ਉਹ ਵੱਡੇ ਕੰਮ ਨਹੀਂ ਕਰ ਸਕਦਾ ਤੇ ਇਸੇ ਕਰਕੇ ਉਹ ਉਹਨਾਂ ਨੂੰ ਨਹੀਂ ਕਰ ਪਾਉਂਦਾ। ਉਹ ਮੰਨਦਾ ਹੈ ਕਿ ਉਹ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਨਹੀਂ ਹੈ, ਇਸੇ ਲਈ ਉਹ ਜੋ ਕੁੱਝ ਕਰਦਾ ਹੈ ਉਹ ਕੰਮ ਮਹੱਤਵਹੀਣ ਬਣ ਜਾਂਦਾ ਹੈ। ਸਮੇਂ ਦੇ ਨਾਲ-ਨਾਲ ਉਸਦੀਆਂ ਗੱਲਾਂ, ਚਾਲ-ਵਾਲ ਤੇ ਕੰਮਾਂ ਵਿੱਚ ਆਤਮ-ਵਿਸ਼ਵਾਸ ਦੀ ਘਾਟ ਦਿੱਸਣ ਲੱਗ ਪੈਂਦੀ ਹੈ। ਜਦੋਂ ਤਕ ਉਹ ਆਪਣੇ ਥਰਮੋਸਟੇਟ ਨੂੰ ਫਿਰ ਤੋਂ ਸੰਤੁਲਤ ਨਹੀਂ ਕਰ ਲੈਂਦਾ, ਤਦੋਂ ਤਕ ਉਹ ਸੁੰਗੜਦਾ ਰਹੇਗਾ, ਬੈਠਾ ਹੁੰਦਾ ਜਾਵੇਗਾ ਤੇ ਆਪਣੀ ਨਜ਼ਰ ਵਿੱਚ ਵੀ ਬੈਠਾ ਹੋ ਜਾਵੇਗਾ ਕਿਉਂਕਿ ਦੂਜੇ ਸਾਡੇ ਵਿੱਚ ਉਹੀ ਕੁੱਝ ਦੇਖਦੇ ਹਨ ਜਿਹੜਾ ਅਸੀਂ ਆਪਣੇ ਆਪ ਵਿੱਚ ਦੇਖਦੇ ਹਾਂ ਇਸ ਲਈ ਉਹ ਆਪਣੇ ਆਲੇ-ਦੁਆਲੇ ਦੇ ਲੋਕਾਂ ਦੀਆਂ ਨਜ਼ਰਾਂ ਵਿੱਚ ਵੀ ਛੋਟਾ ਹੋ ਜਾਵੇਗਾ।

ਹੁਣ ਉਸ ਬੰਦੇ ਵੱਲ ਦੇਖੋ ਜਿਹੜਾ ਅੱਗੇ ਵਧ ਰਿਹਾ ਹੈ। ਉਸਨੂੰ ਭਰੋਸਾ ਹੈ ਕਿ ਉਹ ਲਾਇੱਕ ਹੈ ਤੇ ਇਸ ਲਈ ਬਾਕੀ ਲੋਕ ਵੀ ਉਸਨੂੰ ਲਾਇੱਕ ਸਮਝਦੇ ਹਨ। ਉਸ ਨੂੰ ਵਿਸ਼ਵਾਸ ਹੈ ਕਿ ਉਹ ਵੱਡੇ, ਕਠਿਨ ਕੰਮ ਕਰ ਸਕਦਾ ਹੈ ਤੇ ਇਸੇ ਲਈ ਉਹ ਇਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਕਰ ਲੈਂਦਾ ਹੈ। ਉਹ ਜੋ ਵੀ ਕਰਦਾ ਹੈ, ਜਿਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਵੀ ਉਹ ਲੋਕਾਂ ਨਾਲ ਗੱਲ ਕਰਦਾ ਹੈ, ਉਸਦਾ ਚਰਿੱਤਰ, ਉਸਦੇ ਵਿਚਾਰ, ਉਸਦਾ ਦ੍ਰਿਸ਼ਟੀਕੋਣ, ਸਾਰੀਆਂ ਗੱਲਾਂ 'ਚੋਂ ਇਹ ਝਲਕਦਾ ਹੈ ਕਿ "ਇਹ ਵਿਅਕਤੀ ਪ੍ਰੋਫੈਸ਼ਨਲ ਹੈ। ਇਹ ਇੱਕ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਵਿਅਕਤੀ ਹੈ।"

ਕੋਈ ਵੀ ਬੰਦਾ ਉਹੋ ਜਿਹਾ ਹੀ ਹੁੰਦਾ ਹੈ, ਜਿਹੋ ਜਿਹੇ ਉਸਦੇ ਵਿਚਾਰ ਹੁੰਦੇ ਹਨ। ਵੱਡੀਆਂ ਗੱਲਾਂ ਤੇ ਯਕੀਨ ਕਰੋ। ਆਪਣੇ ਥਰਮੋਸਟੇਟ ਨੂੰ ਅੱਗੇ ਵੱਲ ਸੈੱਟ ਕਰੋ। ਆਪਣੀ ਸਫਲਤਾ ਦੀ ਮੁਹਿੰਮ ਦੀ ਸ਼ੁਰੂਆਤ ਇਸ ਸੱਚੇ, ਸੰਜੀਦਾ ਵਿਸ਼ਵਾਸ ਨਾਲ ਕਰੋ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਸਫਲ ਹੋ ਸਕਦੇ ਹੋ। ਜੇਕਰ ਤੁਹਾਨੂੰ ਭਰੋਸਾ ਹੈ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਮਹਾਨ ਬਣ ਸਕਦੇ ਹੋ ਤਾਂ ਸੱਚਮੁੱਚ ਹੀ ਤੁਸੀਂ ਮਹਾਨ ਬਣ ਜਾਵੋਗੇ।

ਕਈ ਸਾਲ ਪਹਿਲਾਂ ਮੈਂ ਡੇਟਾਇਟ ਵਿੱਚ ਇੱਕ ਵਪਾਰੀਆਂ ਦੇ ਸਮੂਹ ਨੂੰ ਸੰਬੋਧਿਤ ਕਰ ਰਿਹਾ ਸੀ। ਚਰਚਾ ਤੋਂ ਬਾਅਦ ਇੱਕ ਆਦਮੀ ਮੇਰੇ ਕੋਲ ਆਇਆ ਤੇ ਉਸਨੇ ਆਪਣੇ ਜਾਣ-ਪਛਾਣ ਕਰਾਉਣ ਤੋਂ ਮਗਰੋਂ ਕਿਹਾ, “ਮੈਨੂੰ ਤੁਹਾਡੀਆਂ ਗੱਲਾਂ ਪਸੰਦ ਆਈਆਂ। ਤੁਸੀਂ ਮੈਨੂੰ ਕੁੱਝ ਸਮਾਂ ਦੇ ਸਕਦੇ ਹੋ ? ਮੈਂ ਤੁਹਾਡੇ ਨਾਲ ਆਪਣੇ ਨਿਜੀ ਅਨੁਭਵਾਂ ਤੇ ਵਿਚਾਰ ਨੂੰ ਸਾਂਝਾ ਕਰਨਾ ਚਾਹੁੰਦਾ ਹਾਂ।”

ਕੁੱਝ ਹੀ ਸਮਾਂ ਬਾਅਦ ਅਸੀਂ ਇੱਕ ਰੈਸਟੋਰੈਂਟ ਵਿੱਚ ਬੈਠੇ ਹੋਏ ਸੀ।

‘ਮੇਰਾ ਇੱਕ ਨਿਜੀ ਅਨੁਭਵ ਹੈ,’ ਉਸਨੇ ਸ਼ੁਰੂ ਕੀਤਾ, ‘ਜਿਹੜਾ ਤੁਹਾਡੀ ਇਸ ਸਾਧਨ ਦੀ ਚਰਚਾ ਨਾਲ ਸੰਬੰਧਿਤ ਹੈ, ਜਿਸ ਵਿੱਚ ਤੁਸੀਂ ਕਿਹਾ ਸੀ ਕਿ ਕਿਵੇਂ ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੇ ਦਿਮਾਗ ਨੂੰ ਆਪਣਾ ਸਹਿਯੋਗੀ ਬਣਾ ਸਕਦੇ ਹੋ ਨਾ ਕਿ ਆਪਣਾ ਵਿਰੋਧੀ। ਮੈਂ ਅੱਜ ਤੱਕ ਕਿਸੇ ਨੂੰ ਇਹ ਨਹੀਂ ਦੱਸਿਆ ਕਿ ਮੈਂ ਆਪਣੇ-ਆਪ ਨੂੰ ਕਿਵੇਂ ਹੋਰ ਔਸਤ ਲੋਕਾਂ ਦੀ ਦੁਨੀਆਂ ਤੋਂ ਉੱਚਾ ਉਠਾਇਆ ਹੈ, ਪਰ ਮੈਂ ਤੁਹਾਨੂੰ ਇਹ ਦੱਸਣਾ ਚਾਹਵਾਂਗਾ।’

‘ਤੇ ਮੈਂ ਇਹ ਸੁਣਨਾ ਚਾਹਵਾਂਗਾ,’ ਮੈਂ ਕਿਹਾ ।

‘ਅੱਜ ਤੋਂ ਪੰਜ ਸਾਲ ਪਹਿਲਾਂ ਮੈਂ ਵੀ ਹੇਠਾਂ ਵਾਂਗ ਹੀ ਸੀ - ਮੇਰੀ ਜ਼ਿੰਦਗੀ ਪਿਆਰ ਰਹੀ ਸੀ। ਮੇਰੀ ਕਮਾਈ ਔਸਤ ਸੀ। ਪਰ ਇਹ ਆਦਰਸ਼ ਨਹੀਂ ਸੀ। ਸਾਡਾ ਘਰ ਬਹੁਤ ਛੋਟਾ ਸੀ ਤੇ ਸਾਡੇ ਕੋਲ ਸਾਡੀਆਂ ਮਨਪਸੰਦ ਚੀਜ਼ਾਂ ਖਰੀਦਣ ਲਈ ਪੈਸੇ ਵੀ ਨਹੀਂ ਸਨ ਰਹਿੰਦੇ। ਮੇਰੀ ਪਤਨੀ, ਰੱਬ ਉਸਦਾ ਭਲਾ ਕਰੇ, ਇਸ ਗੱਲ ਦੀ ਕੋਈ ਸ਼ਿਕਾਇਤ ਵੀ ਨਹੀਂ ਸੀ ਕਰਦੀ, ਪਰ ਉਸਦੇ ਚਿਹਰੇ ਤੇ ਇਹ ਸਾਫ਼ ਲਿਖਿਆ ਹੋਇਆ ਦਿੱਸ ਰਿਹਾ ਸੀ ਕਿ ਉਸਨੇ ਕਿਸਮਤ ਦੇ ਸਾਹਮਣੇ ਹਾਰ ਮੰਨ ਲਈ ਹੈ ਤੇ ਉਹ ਸੱਚਮੁੱਚ ਖੁਸ਼ ਨਹੀਂ ਹੈ। ਆਪਣੇ ਅੰਦਰ ਮੈਂ ਬਹੁਤ ਹੀ ਅਸੰਤੁਸ਼ਟ ਮਹਿਸੂਸ ਕਰ ਰਿਹਾ ਸੀ। ਜਦੋਂ ਮੈਂ ਦੇਖਿਆ ਕਿ ਮੈਂ ਕਿਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਆਪਣੀ ਚੰਗੀ ਪਤਨੀ ਤੇ ਦੋ ਬੱਚਿਆਂ ਨੂੰ ਆਦਰਸ਼ ਜੀਵਨਸ਼ੈਲੀ ਨਹੀਂ ਦੇ ਪਾ ਰਿਹਾ ਹਾਂ ਤਾਂ ਮੈਨੂੰ ਅੰਦਰੋਂ ਬੜੀ ਸੱਟ ਵੱਜੀ।’

‘ਪਰ ਅੱਜ ਸਭ ਕੁੱਝ ਬਦਲ ਗਿਆ ਹੈ,’ ਮੇਰੇ ਮਿੱਤਰ ਨੇ ਕਿਹਾ। ‘ਅੱਜ ਅਸੀਂ ਦੋ ਏਕੜ ਦੇ ਪਲਾਟ ਤੇ ਬਣੇ ਹੋਏ ਆਪਣੇ ਸੁੰਦਰ ਨਵੇਂ ਘਰ ਵਿੱਚ ਰਹਿੰਦੇ ਹਾਂ, ਜਿਹੜਾ ਇਥੇ ਦੇ ਸੋ ਮੀਲ ਦੀ ਦੂਰੀ ਤੇ ਹੈ। ਅੱਜ ਸਾਨੂੰ ਇਸ ਗੱਲ ਦੀ ਕੋਈ ਫ਼ਿਕਰ ਨਹੀਂ ਹੈ ਕਿ ਅਸੀਂ ਆਪਣੇ ਬੱਚਿਆਂ ਨੂੰ ਚੰਗੇ ਕਾਲਜ ਭੇਜ ਸਕਾਂਗੇ ਕਿ ਨਹੀਂ। ਅੱਜ ਮੇਰੀ ਪਤਨੀ ਜਦੋਂ ਨਵੇਂ ਕਪੜੇ ਖਰੀਦਦੀ ਹੈ ਤਾਂ ਉਸ ਨੂੰ ਇਹ ਨਹੀਂ ਲੱਗਦਾ ਕਿ ਉਹ ਕੋਈ ਗੁਨਾਹ ਕਰ ਰਹੀ ਹੈ। ਅਗਲੀ ਗਰਮੀਆਂ ਦੀਆਂ ਛੁੱਟੀਆਂ ਵਿੱਚ ਅਸੀਂ ਸਾਰੇ ਇੱਕ ਮਹੀਨੇ ਦੀਆਂ ਛੁੱਟੀਆਂ ਮਨਾਉਣ ਲਈ

ਛੁੱਟਪ ਜਾ ਰਹੇ ਹਾਂ। ਅਸੀਂ ਸੱਚਮੁੱਚ ਹੀ ਜ਼ਿੰਦਗੀ ਦਾ ਅਨੰਦ ਮਾਣ ਰਹੇ ਹਾਂ।

‘ਇਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਕਿਵੇਂ ਹੋਇਆ ?’ ਮੈਂ ਪੁੱਛਿਆ ।

ਉਸਦਾ ਜਵਾਬ ਸੀ, “ਤੁਸੀਂ ਅੱਜ ਸ਼ਾਮੀ ਇੱਕ ਗੱਲ ਕਹੀ ਸੀ, ‘ਆਪਣੇ ਵਿਸ਼ਵਾਸ ਦੀ ਸ਼ਕਤੀ ਨੂੰ ਸੰਜੋਵੋ।’ ਮੈਂ ਉਹੀ ਕੀਤਾ ਤੇ ਨਤੀਜਾ ਤੁਹਾਡੇ ਸਾਮਣੇ ਹੈ। ਪੰਜ ਸਾਲ ਪਹਿਲਾਂ ਮੈਂ ਡੇਟਾਇਟ ਦੀ ਇੱਕ ਟੂਲ-ਐਂਡ-ਡਾਈ ਕੰਪਨੀ ਬਾਰੇ ਸੁਣਿਆ। ਅਸੀਂ ਉਸ ਸਮੇਂ ਕਲੀਵਲੈਂਡ ਵਿੱਚ ਰਹਿੰਦੇ ਸੀ। ਮੈਂ ਨਿਰਣਾ ਲਿਆ ਕਿ ਕੰਸਿਸ਼ ਕਰਨ ਵਿੱਚ ਕੀ ਨੁਕਸਾਨ ਹੈ, ਸਾਇਟ ਕੁੱਝ ਜ਼ਿਆਦਾ ਤਨਖਾਹ ਮਿਲ ਜਾਵੇ। ਮੈਂ ਇਥੇ ਐਡਵਰ ਦੀ ਸ਼ਾਮ ਨੂੰ ਹੀ ਆ ਗਿਆ, ਜਦੋਂ ਕਿ ਇੰਟਰਵਿਊ ਸੋਮਵਾਰ ਨੂੰ ਸੀ।

“ਭਿਨਰ ਤੋਂ ਬਾਅਦ ਮੈਂ ਆਪਣੇ ਹੋਟਲ ਦੇ ਕਮਰੇ ਵਿੱਚ ਬੈਠਿਆ ਹੋਇਆ ਸੀ ਤੇ ਪਤਾ ਨਹੀਂ ਕਿਉਂ ਮੈਂ ਆਪਣੇ-ਆਪ ਨੂੰ ਕੋਸਣ ਲੱਗ ਪਿਆ, ‘ਆਖਰ ਕਿਉਂ,’ ਮੈਂ ਆਪਣੇ-ਆਪ ਤੋਂ ਪੁੱਛਿਆ ‘ਆਖਰ ਕਿਉਂ,’ ਮੈਂ ਇੱਕ ਅਸਫਲ ਇਨਸਾਨ ਵਾਂਗ ਮਿਛਲ ਕਲਾਸ ਦੇ ਦਲਦਲ ਵਿੱਚ ਫਸਿਆ ਹੋਇਆ ਹਾਂ ?’ ਆਖਰ ਕਿਉਂ ਬੋੜੀ ਜ਼ਿਆਦਾ ਤਨਖਾਹ ਲਈ ਮੈਂ ਇਥੇ ਨੌਕਰੀ ਹਾਸਿਲ ਕਰਨ ਦੀ ਕੋਸ਼ਿਸ਼ ਕਰ ਰਿਹਾ ਹਾਂ ?”

“ਮੈਂ ਅੱਜ ਤਾਈਂ ਇਹ ਨਹੀਂ ਜਾਣ ਸਕਿਆ ਕਿ ਮੈਂ ਇਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਕਿਉਂ ਕੀਤਾ, ਪਰ ਇਸ ਦੇ ਬਾਅਦ ਮੈਂ ਹੋਟਲ ਦਾ ਨੋਟਪੈਡ ਲਿਆ। ਨੋਟਪੈਡ ਤੇ ਮੈਂ ਆਪਣੇ ਤੋਂ ਜ਼ਿਆਦਾ ਸਫਲ ਪੰਜ ਲੋਕਾਂ ਦੇ ਨਾਂ ਲਿਖੇ ਜਿਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਮੈਂ ਸਾਲਾਂ ਤੋਂ ਜਾਣਦਾ ਸੀ ਤੇ ਜਿਨ੍ਹਾਂ ਦੀ ਆਮਦਨ ਤੇ ਨੌਕਰੀ ਮੇਰੇ ਤੋਂ ਕਾਫ਼ੀ ਚੰਗੀ ਸੀ। ਦੋ ਤਾਂ ਮੇਰੇ ਪੁਰਾਣੇ ਗੁਆਂਢੀ ਸਨ ਜਿਹੜੇ ਹੁਣ ਇੱਕ ਪਾਸ ਕਲੋਨੀ ਵਿੱਚ ਰਹਿੰਦੇ ਹਨ। ਦੋ ਲੋਕਾਂ ਲਈ ਮੈਂ ਪਹਿਲਾਂ ਕੰਮ ਕਰਿਆ ਕਰਦਾ ਸੀ ਤੇ ਇੱਕ ਮੇਰਾ ਰਿਸ਼ਤੇਦਾਰ ਸੀ।”

“ਇਸ ਤੋਂ ਬਾਅਦ - ਮੈਂ ਆਪਣੇ-ਆਪ ਨੂੰ ਪੁੱਛਿਆ ਕਿ ਮੇਰੇ ਇਨ੍ਹਾਂ ਪੰਜ ਮਿੱਤਰਾਂ ਵਿੱਚ ਇਹੋ ਜਿਹਾ ਕੀ ਹੈ ਜਿਹੜਾ ਮੇਰੇ ਕੋਲ ਨਹੀਂ। ਮੈਂ ਆਪਣੀ ਤੇ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੀ ਬੁੱਧੀ ਦੀ ਤੁਲਨਾ ਕੀਤੀ ਤੇ ਈਮਾਨਦਾਰੀ ਨਾਲ ਵਿਸ਼ਲੇਸ਼ਣ ਕਰਨ ਨਾਲ ਇਹ ਪਾਇਆ ਕਿ ਜਿਥੇ ਤਾਈਂ ਬੁੱਧੀ ਦਾ ਸਵਾਲ ਹੈ ਉਹ ਮੇਰੇ ਤੋਂ ਬਿਹਤਰ ਨਹੀਂ ਸਨ। ਨਾ ਹੀ ਉਹ ਮੇਰੇ ਤੋਂ ਪੜ੍ਹਾਈ, ਗਰਿੱਤਰ ਜਾਂ ਵਿਅਕਤੀਗਤ ਆਦਤਾਂ ‘ਚ ਚੰਗੇ ਸਨ।”

“ਆਖਰਕਾਰ ਮੈਂ ਸਫਲਤਾ ਦੇ ਇੱਕ ਇਹੋ ਜਿਹੇ ਗੁਣ ਤੇ ਆਇਆ ਜਿਸ ਦੇ ਬਾਰੇ ਕਾਫ਼ੀ ਚਰਚਾਵਾਂ ਹੁੰਦੀਆਂ ਹਨ। ਪਹਿਲ ਕਰਨਾ। ਮੈਨੂੰ ਇਹ ਮੰਨਣ ਵਿੱਚ ਕਾਫ਼ੀ ਪਰੇਸ਼ਾਨੀ ਹੋਈ ਪਰ ਇਸ ਨੂੰ ਮੰਨਣ ਦੇ ਇਲਾਵਾ ਕੋਈ ਚਾਰਾ ਵੀ ਨਹੀਂ ਸੀ। ਇਸ ਮਾਮਲੇ ਵਿੱਚ ਮੇਰਾ

ਰਿਕਾਰਡ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੀ ਤੁਲਨਾ ਵਿੱਚ ਕਾਫੀ ਥੱਲੇ ਸੀ।”

“ਇਹ ਸਾਰਾ ਕੁੱਝ ਸੋਚਦੇ-ਸੋਚਦੇ ਸਵੇਰੇ ਦੇ 3 ਵੱਜ ਗਏ, ਪਰ ਮੇਰਾ ਦਿਮਾਗ਼ ਸਪੱਸ਼ਟ ਸੋਚ ਰਿਹਾ ਸੀ। ਜ਼ਿੰਦਗੀ ਵਿੱਚ ਪਹਿਲੀ ਵਾਰ ਮੈਂ ਆਪਣੀਆਂ ਕਮਜ਼ੋਰੀਆਂ ਨੂੰ ਸਪੱਸ਼ਟ ਸੋਚ ਰਿਹਾ ਸੀ। ਜ਼ਿੰਦਗੀ ਵਿੱਚ ਪਹਿਲੀ ਵਾਰ ਮੈਂ ਜ਼ਿੰਦਗੀ ਵਿੱਚ ਐਨਾ ਪਿੱਛੇ ਪਾ ਰਿਹਾ ਸੀ। ਮੈਂ ਪਾਇਆ ਕਿ ਇਸੇ ਚੀਜ਼ ਦੇ ਕਾਰਨ ਮੈਂ ਜ਼ਿੰਦਗੀ ਵਿੱਚ ਐਨਾ ਪਿੱਛੇ ਪਾ ਰਿਹਾ ਸੀ। ਮੈਂ ਆਪਣੇ ਨਾਲ ਸਹਾਰੇ ਖਾਤਿਰ ਹਮੇਸ਼ਾ ਇੱਕ ਛੋਟੀ ਜਿਹੀ ਸੋਟੀ ਰੱਖੀ ਸੀ। ਗਿਆ ਹਾਂ। ਮੈਂ ਆਪਣੇ ਨਾਲ ਸਹਾਰੇ ਖਾਤਿਰ ਹਮੇਸ਼ਾ ਇੱਕ ਛੋਟੀ ਜਿਹੀ ਸੋਟੀ ਰੱਖੀ ਸੀ। ਆਪਣੇ ਅੰਦਰ ਜਿੰਨੀ ਜ਼ਿਆਦਾ ਡੂੰਘਾਈ ਤੱਕ ਗਿਆ, ਮੈਂ ਪਾਇਆ ਕਿ ਮੈਂ ਇਸ ਪਹਿਲ ਨਹੀਂ ਕਰਦਾ ਸੀ ਕਿਉਂਕਿ ਮੈਨੂੰ ਅੰਦਰੋਂ ਇਹ ਭਰੋਸਾ ਨਹੀਂ ਸੀ ਹੁੰਦਾ ਕਿ ਮੈਂ ਇਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਕਰ ਸਕਦਾ ਹਾਂ ਕਿ ਮੈਂ ਸੱਚਮੁੱਚ ਇਸ ਦੇ ਲਾਇਕ ਹਾਂ।”

“ਸਾਰੀ ਰਾਤ ਮੈਂ ਇਹੀ ਸੋਚਦਾ ਰਿਹਾ ਕਿ ਆਤਮ-ਵਿਸ਼ਵਾਸ ਦੇ ਘਾਟ ਕਾਰਨ ਹੀ ਆਪਣੇ ਦਿਮਾਗ਼ ਨੂੰ ਆਪਣਾ ਵਿਰੋਧੀ ਬਣਾ ਲਿਆ ਹੈ। ਮੈਂ ਪਾਇਆ ਕਿ ਮੈਂ ਆਪਣੇ-ਆਪ ਇਹੀ ਦੱਸਦਾ ਸੀ ਕਿ ਮੈਂ ਅੱਗੇ ਕਿਉਂ ਨਹੀਂ ਵਧ ਸਕਦਾ, ਜਦੋਂ ਕਿ ਮੈਨੂੰ ਆਪਣੇ-ਆਪ ਇਹ ਦੱਸਣਾ ਚਾਹੀਦਾ ਸੀ ਕਿ ਮੈਨੂੰ ਅੱਗੇ ਕਿਉਂ ਵੱਧਣਾ ਚਾਹੀਦਾ ਹੈ। ਮੈਂ ਆਪਣੇ-ਆਪ ਸਮਝੇ ਵਿੱਚ ਵੇਚ ਰਿਹਾ ਸੀ। ਆਪਣੀਆਂ ਨਜ਼ਰਾਂ ਵਿੱਚ ਡਿਗੇ ਹੋਣ ਕਾਰਨ ਹੀ ਮੈਂ ਲੋਕਾਂ ਦੀ ਨਜ਼ਰਾਂ ਵਿੱਚ ਡਿਗਿਆ ਹੋਇਆ ਸੀ। ਇਹ ਮੇਰੀ ਹਰ ਗੱਲ ਵਿੱਚ ਸਪੱਸ਼ਟ ਰੂਪ ਤੋਂ ਰਿਹਾ ਸੀ। ਉਸੇ ਵੇਲੇ ਹੀ ਮੈਨੂੰ ਇਹ ਸਮਝ ‘ਚ ਆਇਆ ਕਿ ਜਦੋਂ ਤੱਕ ਮੈਂ ਆਪਣੇ-ਆਪ ਵਿਸ਼ਵਾਸ ਨਹੀਂ ਕਰਾਂਗਾ, ਤਦੋਂ ਤੱਕ ਕੋਈ ਦੂਜਾ ਵੀ ਮੇਰੇ ਤੇ ਭਰੋਸਾ ਨਹੀਂ ਕਰੇਗਾ।”

“ਉਸੇ ਵਕਤ ਮੈਂ ਨਿਰਣਾ ਲਿਆ, ‘ਹੁਣ ਸੈਕਿੰਡ ਕਲਾਸ ਜ਼ਿੰਦਗੀ ਖਤਮ। ਅੱਗੋਂ ਤੋਂ ਆਪਣੇ-ਆਪ ਨੂੰ ਸਮਝੇ ਵਿੱਚ ਨਹੀਂ ਵੇਚਾਂਗਾ।’

“ਅਗਲੀ ਸਵੇਰ ਵੀ ਮੇਰੇ ਅੰਦਰ ਉਹੀ ਆਤਮ-ਵਿਸ਼ਵਾਸ ਸੀ। ਨੌਕਰੀ ਦੇ ਇੰਟਰਵਿਊ ‘ਚ ਮੇਰੇ ਭਰੋਸੇ ਦਾ ਪਹਿਲਾ ਇਮਤਿਹਾਨ ਹੋਇਆ। ਇੰਟਰਵਿਊ ਲਈ ਆਪ ਘਰੋਂ ਚੱਲਦੇ ਹੋਏ ਮੈਂ ਸੋਚਿਆ ਸੀ ਕਿ ਹਿੰਮਤ ਕਰਕੇ ਆਪਣੀ ਮੌਜੂਦਾ ਨੌਕਰੀ ਤੋਂ 750 1000 ਡਾਲਰ ਜ਼ਿਆਦਾ ਮੰਗ ਲਵਾਂਗਾ। ਪਰ ਹੁਣ, ਜਦੋਂ ਮੈਂ ਜਾਣ ਗਿਆ ਸੀ ਕਿ ਮੈਂ ਇੰਤਜ਼ਾਮੀ ਗੱਲਾਂ ਤੋਂ 3500 ਡਾਲਰ ਜ਼ਿਆਦਾ ਮੰਗ ਤੇ ਇਹ ਮੈਨੂੰ ਮਿਲੇ ਵੀ। ਆਪਣੇ-ਆਪ ਨੂੰ ਮਹਿੰਗੇ ਭਾਅ ਵਿੱਚ ਇਸ ਕਰਕੇ ਵੇਚ ਪਾਇਆ ਕਿਉਂਕਿ ਸਾਰੀ ਰਾਤ ਮੈਂ ਲੀਮੇ ਵਿਸ਼ਲੇਸ਼ਣ ਤੋਂ ਬਾਅਦ ਮੈਂ ਇਹ ਜਾਣ ਗਿਆ ਸੀ ਕਿ ਮੇਰੇ ਅੰਦਰ ਇਹੋ ਜਿਹੇ ਗੁਣ ਜਿੰਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਮਹਿੰਗੇ ਦਾਮਾਂ ਤੇ ਵੇਚਿਆ ਜਾ ਸਕਦਾ ਹੈ।”

“ਦੋ ਸਾਲ ਵਿੱਚ ਹੀ ਮੇਰੀ ਗਿਣਤੀ ਇੱਕ ਸਫਲ ਬਿਜਨਸਮੈਨ ਦੇ ਰੂਪ ਵਿੱਚ ਹੋਣ ਲੱਗੀ।

ਪਈ। ਸਾਰੇ ਜਾਣ ਗਏ ਕਿ ਇਹ ਆਦਮੀ ਬਿਜਨਸ ਲਿਆ ਸਕਦਾ ਹੈ। ਫਿਰ ਮੰਦੀ ਦਾ ਦੌਰ ਆਇਆ। ਇਸ ਦੌਰ ਵਿੱਚ ਮੈਂ ਹੋਰ ਵੀ ਜ਼ਿਆਦਾ ਕਮਿਝੀ ਬਣ ਗਿਆ ਕਿਉਂਕਿ ਮੇਰੇ ਅੰਦਰ ਆਪਣੀ ਇੰਡਸਟਰੀ ਦੇ ਸਭ ਤੋਂ ਵਧੀਆ ਬਿਜਨਸ ਹਾਮਿਲ ਕਰਨ ਦੀ ਯੋਗਤਾ ਸੀ। ਕੰਪਨੀ ਦਾ ਪੁਨਰਗਠਨ ਹੋਇਆ ਤੇ ਮੈਨੂੰ ਬਹੁਤ ਜ਼ਿਆਦਾ ਤਨਖਾਹ ਮਿਲਣ ਲੱਗੀ ਤੇ ਇਸ ਤੋਂ ਇਲਾਵਾ ਮੈਨੂੰ ਕੰਪਨੀ ਦੇ ਕਾਫੀ ਸਾਰੇ ਸ਼ੇਅਰ ਵੀ ਮਿਲੇ।

ਆਪਣੇ ਆਪ ਤੇ ਵਿਸ਼ਵਾਸ ਕਰੋ ਤਾਂ ਤੁਹਾਡੇ ਨਾਲ ਚੰਗੀਆਂ ਘਟਨਾਵਾਂ ਹੋਣ ਲੱਗ ਜਾਣਗੀਆਂ।

ਤੁਹਾਡਾ ਦਿਮਾਗ਼ ‘ਵਿਚਾਰਾਂ ਦੀ ਫੈਕਟਰੀ’ ਹੈ। ਇਹ ਇੱਕ ਵਿਅਸਤ ਫੈਕਟਰੀ ਹੈ, ਜਿਹੜੀ ਇੱਕ ਦਿਨ ‘ਚ ਅਣਗਿਣਤ ਵਿਚਾਰਾਂ ਨੂੰ ਪੈਦਾ ਕਰਦੀ ਹੈ।

ਤੁਹਾਡੇ ਵਿਚਾਰਾਂ ਦੀ ਇਸ ਫੈਕਟਰੀ ਅੰਦਰ ਪੈਦਾਵਾਰ ਦੇ ਇੰਚਾਰਜ ਦੇ ਫੋਰਮੈਨ ਹਨ, ਜਿਨ੍ਹਾਂ ਵਿੱਚੋਂ ਇੱਕ ਨੂੰ ਅਸੀਂ ਜਨਾਬ ਜੇਤੂ ਤੇ ਦੂਜੇ ਨੂੰ ਜਨਾਬ ਹਾਰੂ ਦਾ ਨਾਂ ਦੇਵਾਂਗੇ। ਜਨਾਬ ਜੇਤੂ ਸਕਾਰਾਤਮਕ ਵਿਚਾਰਾਂ ਦੇ ਨਿਰਮਾਣ ਦੇ ਇੰਚਾਰਜ ਹਨ। ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੀ ਮੁਹਾਰਤ ਇਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਦੇ ਵਿਚਾਰਨ ਦੇਣ ਵਿੱਚ ਹੈ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਕਿਉਂ ਸਫਲ ਹੋ ਸਕਦੇ ਹੋ, ਤੁਹਾਡੇ ਵਿੱਚ ਇਸ ਕੰਮ ਦੀ ਕਾਬਲੀਅਤ ਕਿਉਂ ਹੈ, ਤੇ ਤੁਸੀਂ ਇਸ ਵਿੱਚ ਸਫਲ ਕਿਉਂ ਹੋਵੋਗੇ।

ਦੂਜੇ ਫੋਰਮੈਨ ਜਨਾਬ ਹਾਰੂ ਨਕਾਰਾਤਮਕ, ਕੰਮ ਤੋਂ ਜੀਅ ਚੁਰਾਉਂਦੇ ਵਿਚਾਰਾਂ ਨੂੰ ਪੈਦਾ ਕਰਦਾ ਹੈ। ਇਹ ਫੋਰਮੈਨ ਇਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਦੇ ਬਹਾਨੇ ਲੱਭਣ ਵਿੱਚ ਮੁਹਾਰਤ ਰੱਖਦਾ ਹੈ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਕੋਈ ਕੰਮ ਕਿਉਂ ਨਹੀਂ ਕਰ ਸਕਦੇ ? ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਕਿਉਂ ਕਮਜ਼ੋਰ ਹੋ ? ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਕਿਉਂ ਅਸਮਰਥ ਹੋ ? ਉਸਦੀ ਮੁਹਾਰਤ ਇਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਦੇ ਵਿਚਾਰਾਂ ਦੀ ਲੜੀ ਲੱਭਣ ਵਿੱਚ ਹੈ ਕਿ ‘ਤੁਸੀਂ ਕਿਉਂ ਅਸਫਲ ਹੋ ਜਾਵੋਗੇ ?’

ਜਨਾਬ ਜੇਤੂ ਤੇ ਜਨਾਬ ਹਾਰੂ ਦੋਵੇਂ ਹੀ ਬੜੇ ਅਗਿਆਨਕਾਰੀ ਹੁੰਦੇ ਹਨ। ਉਹ ਤੁਰੰਤ ਹੀ ਇੰਤਜ਼ਾਮੀ ਗੱਲਾਂ ਤੇ ਧਿਆਨ ਦਿੰਦੇ ਹਨ। ਤੁਹਾਨੂੰ ਦੋਨਾਂ ਵਿੱਚੋਂ ਕਿਸੇ ਵੀ ਫੋਰਮੈਨ ਨੂੰ ਦਿਮਾਗੀ ਤੌਰ ਤੇ ਸਿਰਫ ਇਸ਼ਾਰਾ ਕਰਨ ਦੀ ਲੋੜ ਹੈ। ਜੇਕਰ ਇਸ਼ਾਰਾ ਸਕਾਰਾਤਮਕ ਹੁੰਦਾ ਹੈ ਤੇ ਜਨਾਬ ਜੇਤੂ ਅੱਗੇ ਆ ਜਾਣਗੇ ਤੇ ਕੰਮ ਵਿੱਚ ਜੁੱਟ ਜਾਣਗੇ। ਇਸੇ ਤਰ੍ਹਾਂ ਨਕਾਰਾਤਮਕ ਇਸ਼ਾਰਾ ਵੇਖਦੇ ਹੀ ਜਨਾਬ ਹਾਰੂ ਕਿਰਿਆਸ਼ੀਲ ਹੋ ਜਾਂਦੇ ਹਨ।

ਦੋਵੇਂ ਫੋਰਮੈਨ ਤੁਹਾਡੇ ਲਈ ਕਿਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਕੰਮ ਕਰਦੇ ਹਨ, ਇਸ ਨੂੰ ਤੁਸੀਂ ਅਜ਼ਮਾ ਕੇ ਦੇਖੋ। ਆਪਣੇ-ਆਪ ਨੂੰ ਕਰੋ, ‘ਅੱਜ ਤਾਂ ਬੜਾ ਹੀ ਬੁਰਾ ਦਿਨ ਹੈ।’ ਇਸ ਤੋਂ ਜਨਾਬ ਹਾਰੂ ਹਰਕਤ ਵਿੱਚ ਆ ਜਾਣਗੇ ਤੇ ਉਹ ਤੁਹਾਨੂੰ ਨੀਕ ਸਾਬਤ ਕਰਨ ਲਈ ਕੁੱਝ ਤੱਥਾਂ ਨੂੰ ਪੈਦਾ ਕਰ ਦੇਣਗੇ।

ਦੇਣਗੇ। ਉਹ ਤੁਹਾਨੂੰ ਇਹ ਸੁਭਾਅ ਦੇਣਗੇ ਕਿ ਮੌਸਮ ਜ਼ਿਆਦਾ ਗਰਮ ਹੈ ਜਾਂ ਜ਼ਿਆਦਾ ਠੰਡਾ ਅੱਜ ਕਿਸਨਾਸ ਬੁਢਾ ਦਰੋਗਾ, ਵਿਰਗੀ ਘੱਟ ਹੋਵੇਗੀ, ਦੂਜੇ ਲੋਕ ਚਿਤਾਚਿਤੇ ਰਹਿਣਗੇ, ਤੁਹਾਡੀ ਧੀ ਸਕਦੇ ਹੋ, ਤੁਹਾਡੀ ਪਤਨੀ ਅੱਜ ਕਿਸੇ ਵੀ ਗੱਲ ਦਾ ਬਤੌਰ ਬਣਾ ਦੇਵੇ ਜਨਾਬ ਹਾਥੁ ਕੇ-ਹੱਦ ਸਮਰੱਥ ਹੁੰਦੇ ਹਨ। ਉਹ ਕੁੱਝ ਮਿੰਟਾਂ ਵਿੱਚ ਹੀ ਤੁਹਾਨੂੰ ਭਰੋਸਾ ਦਿੰਦੇ ਹਨ ਕਿ ਅੱਜ ਦਾ ਦਿਨ ਸੱਚਮੁੱਚ ਬਣਾ ਬੁਢਾ ਹੈ ਤੇ ਤੁਹਾਡਾ ਦਿਨ ਸੱਚਮੁੱਚ ਹੀ ਹੋ ਸਕਦਾ ਹੁੰਦਾ ਹੈ।

ਪਰ ਆਪਣੇ-ਆਪ ਨੂੰ ਕਹੋ, 'ਅੱਜ ਕਿੰਨਾ ਵਧੀਆ ਦਿਨ ਹੈ।' ਤੇ ਤੁਰੰਤ ਹੀ ਜਨਾ ਸੇਤੂ ਹਰਕਤ ਵਿੱਚ ਆ ਜਾਣਗੇ। ਉਹ ਤੁਹਾਨੂੰ ਦੱਸਣਗੇ, 'ਅੱਜ ਸਨਾਦਾਰ ਮੌਸਮ ਹੈ। ਖੁਸ਼ੀ ਮਾਹੌਲ ਹੈ। ਅੱਜ ਤੁਸੀਂ ਜੋ ਵੀ ਕੰਮ ਕਰੋਗੇ ਉਹ ਵਧੀਆ ਹੋਵੇਗਾ ਤੇ ਤੁਸੀਂ ਨਿਸ਼ਚਿਤ ਤੌਰ 'ਤੇ ਸਫਲ ਹੋਵੋਗੇ।' ਤੇ ਤੁਹਾਡਾ ਉਹ ਦਿਨ ਸੱਚਮੁੱਚ ਬਹੁਤ ਵਧੀਆ ਨਜ਼ਰਦਾ ਹੈ।

ਇਸੇ ਤਰ੍ਹਾਂ ਜਨਾਬ ਹਾਥੁ ਤੁਹਾਨੂੰ ਇਹ ਦੱਸਦੇ ਹਨ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਮਿਸਟਰ ਸਮਿਥ : ਮਾਲ ਕਿਉਂ ਨਹੀਂ ਵੇਚ ਸਕਦੇ, ਜਦੋਂ ਕਿ ਜਨਾਬ ਸੇਤੂ ਤੁਹਾਨੂੰ ਦੱਸਦਾ ਹੈ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਮਿਸਟਰ ਸਮਿਥ ਨੂੰ ਮਾਲ ਕਿਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਵੇਚ ਸਕਦੇ ਹੋ। ਜਨਾਬ ਹਾਥੁ ਤੁਹਾਨੂੰ ਇਹ ਭਰੋਸਾ ਦਿਵਾਉਂਦੇ ਹਨ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਅਸਫਲ ਹੋ ਜਾਵੋਗੇ, ਜਦੋਂ ਕਿ ਜਨਾਬ ਸੇਤੂ ਤੁਹਾਨੂੰ ਇਹ ਭਰੋਸਾ ਦਿੰਦੇ ਹਨ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਕਿਉਂ ਸਫਲ ਹੋਵੋਗੇ। ਜਨਾਬ ਹਾਥੁ ਟੀਮ ਨੂੰ ਨਾਪਸੰਦ ਕਰਨ ਦੇ ਕਈ ਕਾਰਨ ਭਿੰਨ ਦੇਣਗੇ, ਜਦੋਂ ਕਿ ਜਨਾਬ ਸੇਤੂ ਟੀਮ ਨੂੰ ਪਸੰਦ ਕਰਨ ਦੇ ਕਈ ਕਾਰਨ ਦਿੰਦੇ ਹਨ।

ਤੁਸੀਂ ਇਨ੍ਹਾਂ ਦੋਨਾਂ ਫੋਰਮੈਨਾਂ ਵਿੱਚੋਂ ਜਿਸ ਨੂੰ ਜ਼ਿਆਦਾ ਕੰਮ ਦੇਵੋਗੇ, ਉਹ ਉਨ੍ਹਾਂ ਹੋ ਤਾਕਤਵਰ ਬਣਦਾ ਜਾਵੇਗਾ। ਜੇਕਰ ਜਨਾਬ ਹਾਥੁ ਨੂੰ ਜ਼ਿਆਦਾ ਕੰਮ ਦਿੱਤਾ ਗਿਆ ਤਾਂ ਉਹ ਆਪਣੇ ਵਰਕਰਾਂ ਦੀ ਨਿਡਰੀ ਵਧਾ ਲਵੇਗਾ ਤੇ ਤੁਹਾਡੇ ਦਿਮਾਗ ਦੇ ਜ਼ਿਆਦਾਤਰ ਹਿੱਸੇ ਤੇ ਕਰਜ਼ਾ ਕਰ ਲਵੇਗਾ। ਇੱਕ ਦਿਨ ਇਹੋ ਜਿਹਾ ਆਵੇਗਾ ਜਦੋਂ ਉਹ ਤੁਹਾਡੇ ਦਿਮਾਗ ਦੇ ਵਿਚਕਾਰ ਦੀ ਸਾਰੀ ਪੈਦਾਵਾਰ ਆਪਣੇ ਹੱਥਾਂ ਵਿੱਚ ਲੈ ਲਵੇਗਾ ਤੇ ਇਸ ਤੋਂ ਬਾਅਦ ਤੁਹਾਡੀ ਸੋਚ ਪੂਰੀ ਤਰ੍ਹਾਂ ਨਕਾਰਾਤਮਕ ਹੋ ਜਾਵੇਗੀ।

ਜ਼ਿਆਦਾ ਇਸੇ ਵਿੱਚ ਹੈ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਜਨਾਬ ਹਾਥੁ ਨੂੰ ਫੋਰਨ ਨੌਕਰੀ ਤੋਂ ਕੱਢ ਦਿਉ। ਤੁਹਾਨੂੰ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੀ ਲੋੜ ਨਹੀਂ ਹੈ। ਤੁਹਾਨੂੰ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੀ ਸਲਾਹ ਦੀ ਲੋੜ ਨਹੀਂ ਹੈ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਕੋਈ ਕੰਮ ਕਿਉਂ ਨਹੀਂ ਕਰ ਸਕਦੇ, ਤੁਸੀਂ ਕਿਉਂ ਅਸਮਰੱਥ ਹੋ ਤੇ ਤੁਸੀਂ ਕਿਉਂ ਅਸਫਲ ਹੋ ਜਾਵੋਗੇ ਅਸੀਂ। ਜਿੱਥੇ ਤੁਸੀਂ ਪੁੱਜਣਾ ਚਾਹੁੰਦੇ ਹੋ, ਉੱਥੇ ਪਹੁੰਚਾਉਣ ਵਿੱਚ ਜਨਾਬ ਹਾਥੁ ਤੁਹਾਡੀ ਕੋਈ

ਵਿਸ਼ਵਾਸ ਕਰੋ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਸਫਲ ਹੋ ਸਕਦੇ ਹੋ ਅਤੇ ਤੁਸੀਂ ਹੋ ਜਾਓਗੇ

ਸਹੀਦਾ ਨਹੀਂ ਕਰ ਸਕਦੇ, ਇਸ ਲਈ ਜਨਾਬ ਹਾਥੁ ਨੂੰ ਤੁਸੀਂ ਧੌਕੇ ਮਾਰ ਕੇ ਆਪਣੇ ਦਿਮਾਗ ਦੀ ਫੈਕਟਰੀ ਤੋਂ ਬਾਹਰ ਕੱਢ ਦਿਓ।

ਜਦੋਂ ਸਮਾਂ ਜਨਾਬ ਸੇਤੂ ਤੋਂ ਹੀ ਕੰਮ ਲਵੇ। ਜਦ ਵੀ ਤੁਹਾਡੇ ਦਿਮਾਗ ਵਿੱਚ ਕੋਈ ਵਿਚਾਰ ਆਵੇ ਤਾਂ ਜਨਾਬ ਸੇਤੂ ਨੂੰ ਹੀ ਉਹ ਕੰਮ ਕਰਨ ਲਈ ਸੌਂਪੋ। ਉਹ ਤੁਹਾਨੂੰ ਦੱਸਣਗੇ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਕਿਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਸਫਲ ਹੋ ਸਕਦੇ ਹੋ।

ਅਗਲੇ ਚੋਟੀ ਘੰਟਿਆਂ ਅੰਦਰ ਅਮਰੀਕਾ ਵਿੱਚ 11,500 ਨਵੇਂ ਗ੍ਰਾਹਕ ਆ ਜਾਣਗੇ।

ਜਨ ਸੰਖਿਆ ਤੇਜ਼ੀ ਨਾਲ ਵਧ ਰਹੀ ਹੈ। ਅਗਲੇ ਦਸ ਸਾਲਾਂ ਅੰਦਰ 3.5 ਕਰੋੜ ਲੋਕਾਂ ਦੀ ਬਤੌਰ ਦੀ ਸੰਭਾਵਨਾ ਹੈ। ਇਸ ਦਾ ਅਰਥ ਹੈ ਪੰਜ ਬੜੇ ਸ਼ਹਿਰਾਂ ਦੀ ਵਰਤਮਾਨ ਜਨ ਸੰਖਿਆ ਨਿਊਯਾਰਕ, ਸ਼ਿਕਾਗੋ, ਲਾਸ ਐਂਜਲਸ, ਡੈਟ੍ਰਾਇਟ ਤੇ ਫਿਲਾਡੇਲਫੀਆ। ਕਲਪਨਾ ਕਰੋ !

ਨਵੇਂ ਉਦਯੋਗ, ਨਵੀਆਂ ਵਿਗਿਆਨਿਕ ਖੋਜਾਂ, ਵਧਦੇ ਹੋਏ ਬਾਜ਼ਾਰ - ਹਰ ਪਾਸੇ ਮੌਕੇ ਹੀ ਮੌਕੇ ਹਨ। ਇਹ ਚੰਗੀ ਖਬਰ ਹੈ। ਜਿੰਦਾ ਰਹਿਣ ਲਈ ਇਹ ਅਦਭੁੱਤ ਅਵਸਰ ਹੈ।

ਹਰ ਖੇਤਰ ਵਿੱਚ ਇਹੋ ਜਿਹੇ ਮੌਕੇ ਬਿਖਰੇ ਪਏ ਹਨ ਜਿੱਥੇ ਸਿਖਰ ਤੇ ਪੁੱਜੇ ਹੋਏ ਲੋਕਾਂ ਦੀ ਮੰਗ ਹੈ - ਉਨ੍ਹਾਂ ਲੋਕਾਂ ਦੀ ਜਿਨ੍ਹਾਂ ਵਿੱਚ ਦੂਜਿਆਂ ਨੂੰ ਪ੍ਰਭਾਵਿਤ ਕਰਨ ਦੀ ਸਭ ਤੋਂ ਵੱਧ ਯੋਗਤਾ ਹੈ, ਜੋ ਦੂਜਿਆਂ ਨੂੰ ਗਾਈਡ ਕਰ ਸਕਦੇ ਹਨ, ਜੋ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੇ ਲੀਡਰ ਬਣਕੇ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੀ ਸੇਵਾ ਕਰ ਸਕਦੇ ਹਨ ਅਤੇ ਜਿਹੜੇ ਲੋਕ ਇਹੋ ਜਿਹੇ ਲੀਡਰ ਬਣਨਗੇ ਉਹ ਸਾਡੇ ਅੱਜ ਦੇ ਨੌਜਵਾਨ ਹਨ ਜਾਂ ਨੌਜਵਾਨ ਹੋਣ ਵਾਲੇ ਹਨ। ਉਨ੍ਹਾਂ ਵਿੱਚੋਂ ਇੱਕ ਤੁਸੀਂ ਵੀ ਹੋ ਸਕਦੇ ਹੋ।

ਅਰਥਿਕ ਵਿਵਸਥਾ ਵਿੱਚ ਉਡਾਲ (ਤੇਜ਼ੀ) ਦਾ ਮਤਲਬ ਇਹ ਨਹੀਂ ਹੈ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਨਿੱਜੀ ਰੂਪ ਤੋਂ ਸਫਲ ਹੋ ਹੀ ਜਾਵੋਗੇ। ਦੋਖਿਆ ਜਾਵੇ ਤਾਂ ਅਮਰੀਕੀ ਅਰਥ-ਵਿਵਸਥਾ ਵਿੱਚ ਤੇਜ਼ੀ ਹਮੇਸ਼ਾ ਹੀ ਰਹੀ ਹੈ। ਪਰ ਇਸ ਦੇ ਬਾਅਦ ਵੀ ਲੱਖਾਂ-ਕਰੋੜਾਂ ਲੋਕ ਸੰਪਾਦਕ ਕਰਦੇ ਰਹਿੰਦੇ ਹਨ ਤੇ ਸਫਲ ਨਹੀਂ ਹੋ ਪਾਉਂਦੇ। ਜ਼ਿਆਦਾਤਰ ਲੋਕ ਔਸਤ ਜਿੰਦਗੀ ਦੇ ਦਲਦਲ ਵਿੱਚ ਹੀ ਫਸੇ ਰਹਿੰਦੇ ਹਨ ਤੇ ਪਿਛਲੇ ਦੋ ਦਹਾਕਿਆਂ 'ਚ ਲਗਾਤਾਰ ਚਲ ਰਹੇ ਰਿਕਾਰਡ ਮੌਕਿਆਂ ਦਾ ਲਾਭ ਨਹੀਂ ਉਠਾ ਪਾਉਂਦੇ ਅਤੇ ਅੱਗੇ ਆਉਣ ਵਾਲੇ ਚੰਗੇ ਸਮੇਂ ਵਿੱਚ ਵੀ ਜ਼ਿਆਦਾਤਰ ਲੋਕ ਚਿੰਤਾ ਹੀ ਕਰਦੇ ਰਹਿਣਗੇ, ਭਰਦੇ ਹੀ ਰਹਿਣਗੇ, ਜਿੰਦਗੀ ਭਰ ਆਪਣੇ ਆਪ ਨੂੰ ਅਯੋਗ ਮੰਨਦੇ ਹੋਏ ਪਿਛੜਦੇ ਹੀ ਰਹਿਣਗੇ, ਤੇ ਉਹ ਕੰਮ ਨਹੀਂ ਕਰ ਪਾਉਣਗੇ ਜਿਨ੍ਹਾਂ

ਨੂੰ ਉਹ ਕਰਨਾ ਚਾਹੁੰਦੇ ਹਨ। ਇਸਦਾ ਨਤੀਜਾ ਇਹ ਹੋਵੇਗਾ ਕਿ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੇ ਕੰਮ ਬਦਲੇ ਘੱਟ ਤਨਖਾਹ ਹੀ ਮਿਲੇਗੀ, ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੀਆਂ ਖੁਸ਼ੀਆਂ ਛੋਟੀਆਂ ਹੀ ਰਹਿਣਗੀਆਂ।

ਜਿਹੜੇ ਲੋਕ ਮੌਕਿਆਂ ਦਾ ਭਰਪੂਰ ਫਾਇਦਾ ਉਠਾਉਂਦੇ ਹਨ (ਤੇ ਮੈਂ ਇਹ ਕਹਿੰਦਾ ਚਾਹੁੰਦਾ ਹਾਂ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਵੀ ਉਨ੍ਹਾਂ ਲੋਕਾਂ ਵਿੱਚੋਂ ਇੱਕ ਹੋ ਸਕਦੇ ਹੋ ਕਿਉਂਕਿ ਜੇਕਰ ਇਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਨਹੀਂ ਹੁੰਦਾ ਤਾਂ ਤੁਸੀਂ ਇਸ ਪੁਸਤਕ ਨੂੰ ਪੜ੍ਹਨ ਦੀ ਬਜਾਏ ਨਸੀਬ ਦੇ ਭਰੋਸੇ ਹੀ ਬੈਠੇ ਹੁੰਦੇ। ਉਹ ਇਹੋ ਜਿਹੇ ਸਮਝਦਾਰ ਲੋਕ ਹੋਣਗੇ ਜੋ ਇਹ ਸਿੱਖ ਲੈਣਗੇ ਕਿ ਵੱਡੀ ਸੋਚ ਦੇ ਸਹਾਰੇ ਆਪਣੇ-ਆਪ ਨੂੰ ਸਫਲਤਾ ਦੇ ਰਾਹ ਤੇ ਕਿਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਲੈ ਜਾਇਆ ਜਾ ਸਕਦਾ ਹੈ।

ਅੰਦਰ ਚਲੇ ਆਓ। ਸਫਲਤਾ ਦਾ ਦਰਵਾਜ਼ਾ ਅੱਜ ਪਹਿਲਾਂ ਦੇ ਮੁਕਾਬਲੇ ਜ਼ਿਆਦਾ ਖੁੱਲ੍ਹਾ ਹੋਇਆ ਹੈ। ਇਹ ਪੱਕਾ ਕਰ ਲਵੋ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਵੀ ਸਫਲ ਲੋਕਾਂ ਦੇ ਸਮੂਹ ਵਿੱਚ ਸ਼ਾਮਲ ਹੋਣਾ ਚਾਹੁੰਦੇ ਹੋ ਅਤੇ ਆਪਣੀ ਮਨਪਸੰਦ ਚੀਜ਼ ਹਾਸਿਲ ਕਰਨਾ ਚਾਹੁੰਦੇ ਹੋ।

ਸਫਲਤਾ ਵੱਲ ਇਹ ਤੁਹਾਡਾ ਪਹਿਲਾ ਕਦਮ ਹੋਵੇਗਾ। ਇਹ ਇੱਕ ਬੁਨਿਆਦੀ ਕਦਮ ਹੈ। ਇਸ ਕਦਮ ਨੂੰ ਉਠਾਏ ਬਗ਼ੈਰ ਕੰਮ ਨਹੀਂ ਚਲੇਗਾ। ਪਹਿਲਾ ਕਦਮ - ਆਪਣੇ-ਆਪ ਵਿਸ਼ਵਾਸ ਕਰੋ, ਵਿਸ਼ਵਾਸ ਕਰੋ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਸਫਲ ਹੋ ਸਕਦੇ ਹੋ।

ਵਿਸ਼ਵਾਸ ਦੀ ਸ਼ਕਤੀ ਨੂੰ ਕਿਵੇਂ ਵਿਕਸਤ ਕਰੀਏ

ਵਿਸ਼ਵਾਸ ਦੀ ਸ਼ਕਤੀ ਨੂੰ ਹਾਸਿਲ ਕਰਨ ਤੇ ਵਿਸ਼ਵਾਸ ਨੂੰ ਦ੍ਰਿੜ ਕਰਨ ਖਾਤਿਰ ਤਿੰਨ ਉਪਾਅ ਕੀਤੇ ਜਾ ਸਕਦੇ ਹਨ :

1. ਸਫਲਤਾ ਦੀ ਗੱਲ ਸੋਚੋ, ਅਸਫਲਤਾ ਦੀ ਗੱਲ ਨਹੀਂ। ਨੌਕਰੀ ਜਾਂ ਘਰ ਵਿੱਚ ਅਸਫਲਤਾ ਦੀ ਜਗ੍ਹਾ ਸਫਲਤਾ ਬਾਰੇ ਹੀ ਸੋਚੋ। ਜਦ ਤੁਹਾਡੇ ਸਾਮ੍ਹਣੇ ਕੋਈ ਮੁਸ਼ਕਿਲ ਹਾਲਾਤ ਆ ਜਾਣ, ਤਾਂ ਸੋਚੋ, 'ਮੈਂ ਜਿੱਤ ਜਾਵਾਂਗਾ', ਇਹ ਨਾ ਸੋਚੋ, 'ਸ਼ਾਇਦ ਮੈਂ ਹਾਰ ਜਾਵਾਂਗਾ'। ਜਦੋਂ ਤੁਸੀਂ ਕਿਸੇ ਨਾਲ ਮੁਕਾਬਲਾ ਕਰੋ, ਤਾਂ ਸੋਚੋ, 'ਮੈਂ ਸਰਵਸੁਸ਼ੋਭਿਤ ਹਾਂ', ਇਹ ਨਾ ਸੋਚੋ, 'ਮੈਂ ਉਸਦੇ ਜਿੰਨਾ ਕਾਬਲ ਨਹੀਂ ਹਾਂ'। ਜਦੋਂ ਮੌਕਾ ਨਜ਼ਰ ਆਵੇ, ਤਾਂ ਸੋਚੋ 'ਮੈਂ ਇਹ ਕਰ ਸਕਦਾ ਹਾਂ', ਇਹ ਨਾ ਸੋਚੋ 'ਮੈਂ ਇਸ ਨੂੰ ਨਹੀਂ ਕਰ ਸਕਦਾ'। ਆਪਣੇ ਚਿੰਤਨ ਦੀ ਪ੍ਰਕਿਰਿਆ ਤੇ ਇਸ ਵਿਚਾਰ ਨੂੰ ਹਾਵੀ ਹੋ ਜਾਣ ਦਿਉ, 'ਮੈਂ ਸਫਲ ਹੋਇਆਵਾਂਗਾ'। ਸਫਲਤਾ ਬਾਰੇ ਸੋਚਣ ਨਾਲ ਤੁਹਾਡਾ ਦਿਮਾਗ ਇਹੋ ਜਿਹੀ ਯੋਜਨਾ ਬਣ ਲੈਂਦਾ ਹੈ ਜਿਸ ਨਾਲ ਤੁਹਾਨੂੰ ਸਫਲਤਾ ਮਿਲਦੀ ਹੈ। ਅਸਫਲਤਾ ਬਾਰੇ ਸੋਚਣ ਨਾਲ ਇਹ ਤਾਂ ਠੀਕ ਉਲਟਾ ਹੁੰਦਾ ਹੈ। ਅਸਫਲਤਾ ਬਾਰੇ ਸੋਚਣ ਨਾਲ ਤੁਹਾਡਾ ਦਿਮਾਗ ਇਹੋ ਜਿਹਾ

ਵਿਚਾਰ ਸੋਚਦਾ ਹੈ ਜਿਨ੍ਹਾਂ ਨਾਲ ਤੁਹਾਨੂੰ ਅਸਫਲਤਾ ਹੱਥ ਲੱਗਦੀ ਹੈ।

2. ਆਪਣੇ ਆਪ ਨੂੰ ਵਾਰ-ਵਾਰ ਘਾਟ ਦਿਲਾਓ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਜਿੰਨਾ ਸਮਝਦੇ ਹੋ, ਤੁਸੀਂ ਉਸ ਤੋਂ ਕਿਤੇ ਵਧੀਆ ਹੋ। ਸਫਲ ਲੋਕ ਸੁਪਰਮੈਨ ਨਹੀਂ ਹੁੰਦੇ। ਸਫਲਤਾ ਲਈ ਸੁਪਰ-ਇੰਟੈਲੈਕਟ ਦਾ ਹੋਣਾ ਲਾਜ਼ਮੀ ਨਹੀਂ ਹੈ। ਨਾ ਹੀ ਸਫਲਤਾ ਲਈ ਕਿਸੇ ਜਾਦੂਈ ਸ਼ਕਤੀ ਜਾਂ ਰਹੱਸਮਈ ਤੱਤਾਂ ਦੀ ਲੋੜ ਹੁੰਦੀ ਹੈ ਅਤੇ ਸਫਲਤਾ ਦਾ ਕਿਸਮਤ ਨਾਲ ਵੀ ਕੋਈ ਸੰਬੰਧ ਨਹੀਂ ਹੁੰਦਾ। ਸਫਲ ਲੋਕ ਵੀ ਆਮ ਲੋਕ ਹੀ ਹੁੰਦੇ ਹਨ, ਪਰ ਇਹੋ ਜਿਹੇ ਲੋਕ ਹੁੰਦੇ ਹਨ ਜਿਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਆਪਣੇ-ਆਪ 'ਤੇ ਵਿਸ਼ਵਾਸ ਹੁੰਦਾ ਹੈ, ਆਪਣੀ ਸਮਰੱਥਾ ਤੇ ਭਰੋਸਾ ਹੈ ਅਤੇ ਜੋ ਮੰਨਦੇ ਹਨ ਕਿ ਉਹ ਸਫਲ ਹੋ ਸਕਦੇ ਹਨ। ਕਦੀ ਵੀ, ਹਾਂ, ਕਦੀ ਵੀ, ਆਪਣੇ-ਆਪ ਨੂੰ ਸਸਤੇ ਵਿੱਚ ਨਾ ਵੇਚੋ।

3. ਵੱਡੀ ਸੋਚ ਤੇ ਭਰੋਸਾ ਕਰੋ। ਤੁਹਾਡੀ ਸਫਲਤਾ ਦਾ ਆਕਾਰ ਕਿੰਨਾ ਵੱਡਾ ਹੋਵੇਗਾ, ਇਹ ਤੁਹਾਡੇ ਭਰੋਸੇ ਦੇ ਆਕਾਰ ਦੇ ਅਨੁਸਾਰ ਤੈਅ ਹੋਵੇਗਾ। ਜੇਕਰ ਤੁਹਾਡੇ ਉਦੇਸ਼ ਛੋਟੇ ਹੋਣਗੇ, ਤਾਂ ਤੁਹਾਡੀਆਂ ਉਪਲੱਬਧੀਆਂ ਵੀ ਛੋਟੀਆਂ ਹੋਣਗੀਆਂ। ਜੇਕਰ ਤੁਹਾਡੇ ਉਦੇਸ਼ (ਟੀਚੇ) ਵੱਡੇ ਹੋਣਗੇ ਤਾਂ ਤੁਹਾਡੀਆਂ ਸਫਲਤਾਵਾਂ ਵੀ ਵੱਡੀਆਂ ਹੋਣਗੀਆਂ। ਇੱਕ ਗੱਲ ਕਦੇ ਨਾ ਭੁੱਲੋ। ਵੱਡੇ ਵਿਚਾਰ ਤੇ ਵੱਡੀਆਂ ਯੋਜਨਾਵਾਂ ਆਮ ਕਰਕੇ ਛੋਟੇ ਵਿਚਾਰਾਂ ਤੇ ਛੋਟੀਆਂ ਯੋਜਨਾਵਾਂ ਤੋਂ ਸੋਖੀਆਂ ਹੁੰਦੀਆਂ ਹਨ।

ਜਨਰਲ ਇਲੇਕਟ੍ਰਿਕ ਕੰਪਨੀ ਦੇ ਚੇਅਰਮੈਨ ਮਿਸਟਰ ਰਾਲਫ ਜੇ. ਕਾਰਡੀਨਰ ਨੇ ਲੀਡਰਸ਼ਿਪ ਕਾਨਫਰੇਂਸ ਵਿੱਚ ਕਿਹਾ ਸੀ, '..... ਜੋ ਵੀ ਲੀਡਰ ਬਣਨਾ ਚਾਹੁੰਦਾ ਹੈ ਉਸ ਨੂੰ ਆਪਣੇ-ਆਪ ਦੇ ਵਿਕਾਸ ਦੀ ਯੋਜਨਾ ਬਣਾ ਲੈਣੀ ਚਾਹੀਦੀ ਹੈ ਤੇ ਇਸ ਦੀ ਸਫਲਤਾ ਲਈ ਇੱਕ ਨਿਸ਼ਚਾ ਕਰ ਲੈਣਾ ਚਾਹੀਦਾ ਹੈ। ਕੋਈ ਵੀ ਕਿਸੇ ਦੂਜੇ ਵਿਅਕਤੀ ਦੀ ਉੱਨਤੀ ਲਈ ਆਦੇਸ਼ ਨਹੀਂ ਦੇ ਸਕਦਾ ਕੋਈ ਆਦਮੀ ਦੋੜ ਵਿੱਚ ਅੱਗੇ ਰਹੇਗਾ ਜਾਂ ਪਿੱਛੇ ਰਹਿ ਜਾਵੇਗਾ ਇਹ ਇਸ ਗੱਲ ਤੇ ਨਿਰਭਰ ਕਰਦਾ ਹੈ ਕਿ ਉਸਦੀ ਤਿਆਰੀ ਕਿਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਦੀ ਹੈ। ਇਹ ਇੱਕ ਇਹੋ ਜਿਹੀ ਚੀਜ਼ ਹੈ ਜਿਸ ਵਿੱਚ ਸਮਾਂ ਲਗਦਾ ਹੈ, ਮਿਹਨਤ ਲਗਦੀ ਹੈ ਤੇ ਇਸ ਵਿੱਚ ਭਿਆਨਕ ਦੀ ਲੋੜ ਵੀ ਪੈਂਦੀ ਹੈ। ਇਹ ਤੁਹਾਡੇ ਲਈ ਕੋਈ ਦੂਜਾ ਨਹੀਂ ਕਰ ਸਕਦਾ।'

ਮਿਸਟਰ ਕਾਰਡੀਨਰ ਦੀ ਸਲਾਹ ਵਿੱਚ ਦਮ ਹੈ ਤੇ ਇਹ ਵਿਹਾਰਿਕ ਹੈ। ਇਸ ਤੇ ਚਲੋ। ਜੋ ਲੋਕ ਬਿਜਨਸ ਮੈਨੇਜਮੈਂਟ, ਸੇਲਜ਼ ਲਾਈਨ, ਇੰਜੀਨੀਅਰਿੰਗ, ਆਦਿ ਸਿੱਖਦੇ ਹਨ, ਉਨ੍ਹਾਂ ਲੋਕਾਂ, ਐਕਟਿੰਗ ਤੇ ਦੂਜੇ ਖੇਤਰਾਂ ਵਿੱਚ ਸਿਖਰ ਤੇ ਪੁੱਜਦੇ ਹਨ ਉਨ੍ਹਾਂ ਲੋਕਾਂ ਦੀ ਚਾਲਕੇ ਹੀ ਉੱਚੇ ਪਹੁੰਚ ਪਾਏ ਹਨ।

ਕਿਸੇ ਵੀ ਟ੍ਰੇਨਿੰਗ ਪ੍ਰੋਗਰਾਮ ਵਿੱਚ - ਤੇ ਇਹੀ ਇਸ ਪੁਸਤਕ ਦਾ ਮਨੋਰਥ ਵੀ ਹੈ ਤਿੰਨ ਗੱਲਾਂ ਹੋਣੀਆਂ ਚਾਹੀਦੀਆਂ ਹਨ। ਇਸ ਵਿੱਚ ਸਾਮਗਰੀ ਹੋਣੀ ਚਾਹੀਦੀ ਹੈ - ਮਤਲਬ ਕੀ ਕੀਤਾ ਜਾਵੇ। ਦੂਜੀ ਗੱਲ ਇਹ ਕਿ ਇਸ ਵਿੱਚ ਢੰਗ ਹੋਣਾ ਚਾਹੀਦਾ ਹੈ - ਮਤਲਬ ਕਿ ਕੀਤਾ ਜਾਵੇ ਅਤੇ ਤੀਜੀ ਗੱਲ ਇਹ ਕਿ ਇਸ ਨੂੰ ਐਸਿਡ ਟੈਸਟ ਵਿੱਚ ਖਰਾ ਉਤਾਰ ਚਾਹੀਦਾ ਹੈ - ਮਤਲਬ ਕਿ ਇਸ ਨਾਲ ਨਤੀਜਾ ਮਿਲਣਾ ਚਾਹੀਦਾ ਹੈ।

ਕੀ ਕੀਤਾ ਜਾਵੇ, ਇਸ ਬਾਰੇ ਸਫਲਤਾ ਦਾ ਤੁਹਾਡਾ ਨਿੱਜੀ ਟ੍ਰੇਨਿੰਗ ਪ੍ਰੋਗਰਾਮ ਸਫ਼ਾ ਲੋਕਾਂ ਦੇ ਰਵੱਈਏ ਤੇ ਤਕਨੀਕਾਂ ਦੇ ਅਧਿਐਨ ਨਾਲ ਸਬੰਧਤ ਹੈ। ਉਹ ਕਿਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਆਪਣੇ ਆਪ ਨੂੰ ਸਫਲ ਬਣਾਉਂਦੇ ਹਨ ? ਉਹ ਕਿਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਕੁਕਾਵਟਾਂ ਦਾ ਸਾਹਮਣਾ ਤੇ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਖਰਕਦੇ ਹਨ ? ਉਹ ਕਿਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਦੂਜਿਆਂ ਤੋਂ ਸਨਮਾਨ ਹਾਸਿਲ ਕਰਦੇ ਹਨ ? ਕਿਹੜੀ ਚੀਜ਼ ਜਿਹੜੀ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਆਮ ਲੋਕਾਂ ਨਾਲੋਂ ਨਿਖੇੜਦੀ ਹੈ ? ਸਫਲ ਲੋਕ ਕਿਵੇਂ ਸੋਚਦੇ ਹਨ ?

ਸੈ-ਵਿਕਾਸ ਕਿਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਕੀਤਾ ਜਾਵੇ, ਵਾਲਾ ਹਿੱਸਾ ਤੁਹਾਡੀ ਕਾਰਜ-ਯੋਜਨਾ ਬਣਾਵੇਗਾ। ਇਹ ਹਰ ਅਧਿਆਇ ਵਿੱਚ ਮਿਲੇਗਾ। ਇਸ ਨਾਲ ਕੰਮ ਨੂੰ ਦਿਸ਼ਾ ਮਿਲਦੀ ਹੈ। ਇਸ ਤੋਂ ਅਮਲ ਕਰੋ ਤੇ ਇਸ ਦੇ ਨਤੀਜਿਆਂ ਨੂੰ ਆਪਣੇ-ਆਪ ਮਹਿਸੂਸ ਕਰੋ।

ਤੇ ਇਸ ਪੁਸਤਕ ਵਿੱਚ ਇਸ ਟ੍ਰੇਨਿੰਗ ਦੇ ਸਭ ਤੋਂ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਹਿੱਸੇ ਭਾਵ ਨਤੀਜਿਆਂ ਤੇ ਵੀ ਧਿਆਨ ਦਿੱਤਾ ਗਿਆ ਹੈ। ਇੱਥੇ ਜਿਹੜੇ ਪ੍ਰੋਗਰਾਮ ਦਿੱਤੇ ਜਾ ਰਹੇ ਹਨ ਜੇਕਰ ਤੁਸੀਂ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਅਮਲ ਵਿੱਚ ਲਿਆਵੋ ਤਾਂ ਤੁਹਾਨੂੰ ਇਹੋ ਜਿਹੀ ਸਫਲਤਾ ਮਿਲੇਗੀ ਤੇ ਇਨ੍ਹੇ ਵੱਡੇ ਪੈਮਾਨੇ ਤੇ ਮਿਲੇਗੀ ਜਿਸ ਦੀ ਤੁਸੀਂ ਸੁਫਲੇ ਵਿੱਚ ਵੀ ਕਲਪਨਾ ਨਹੀਂ ਕੀਤੀ ਹੋਵੇ। ਸਫਲਤਾ ਤੇ ਤੁਹਾਡੇ ਨਿੱਜੀ ਟ੍ਰੇਨਿੰਗ ਪ੍ਰੋਗਰਾਮ ਵਿੱਚ ਤੁਹਾਨੂੰ ਕਈ ਫਾਇਦੇ ਹੋਣਗੇ - ਤੁਹਾਡਾ ਪਰਿਵਾਰ ਤੁਹਾਡਾ ਜ਼ਿਆਦਾ ਸਨਮਾਨ ਕਰਨ ਲੱਗੇਗਾ, ਤੁਹਾਡੇ ਮਿੱਤਰ ਤੇ ਸਹਿਯੋਗੀ ਤੁਹਾਡੀਆਂ ਸਿਫਤਾਂ ਕਰਨ ਲੱਗਣਗੇ, ਤੁਸੀਂ ਵਧੀਕ ਉਪਯੋਗੀ ਹੋਵੋਗੇ, ਤੁਹਾਡੇ ਕੋਲ ਸਟੇਟਸ ਹੋਵੇਗਾ, ਲੋਕਪ੍ਰਿਅਤਾ ਹੋਵੇਗੀ, ਜ਼ਿਆਦਾ ਤਨਖਾਹ ਹੋਵੇਗੀ ਤੇ ਤੁਸੀਂ ਚੰਗੀ ਜੀਵਨ-ਸ਼ੈਲੀ ਦਾ ਅਨੰਦ ਲੈ ਪਾਵੋਗੇ।

ਆਪਣੇ-ਆਪ ਨੂੰ ਸਿਖਾਉਣ ਦਾ ਜ਼ਿੰਮਾ ਤੁਹਾਡਾ ਹੀ ਹੈ। ਕੋਈ ਦੂਜਾ ਖੈਦਾ ਤੁਹਾਡੇ ਸਿਰ ਤੇ ਖਲੋ ਕੇ ਤੁਹਾਨੂੰ ਇਹ ਨਹੀਂ ਦੱਸੇਗਾ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਕੀ ਕਰਨਾ ਹੈ ਤੇ ਕਿਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਕਰਨਾ ਹੈ। ਇਹ ਪੁਸਤਕ ਤੁਹਾਨੂੰ ਰਾਹ ਦਿਖਾਵੇਗੀ ਪਰ ਤੁਸੀਂ ਤੇ ਕੇਵਲ ਤੁਸੀਂ ਹੀ ਆਪਣੇ-ਆਪ ਨੂੰ ਸਮਝ ਸਕਦੇ ਹੋ। ਕੇਵਲ ਤੁਸੀਂ ਹੀ ਆਪਣੇ-ਆਪ ਨੂੰ ਇਹ ਆਦੇਸ਼ ਦੇ ਸਕਦੇ ਹੋ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਇਸ ਪੁਸਤਕ ਵਿੱਚ ਦਿੱਤੇ ਗਏ ਸਿਧਾਂਤਾਂ ਤੇ ਚਲੋਗੇ। ਕੇਵਲ ਤੁਸੀਂ ਹੀ ਆਪਣੀ ਉੱਨਤੀ ਦਾ ਮੁਲਾਂਕਣ ਕਰ ਸਕਦੇ ਹੋ। ਜਦੋਂ ਵੀ ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੇ ਰਾਹ ਤੋਂ ਥੋੜਾ ਜਿਹਾ ਵੀ ਭਟਕ ਜਾਓ ਤਾਂ

ਕੇਵਲ ਤੁਸੀਂ ਹੀ ਆਪਣੀ ਗਲਤੀ ਨੂੰ ਸੁਧਾਰਕੇ ਸਹੀ ਰਾਹ ਤੇ ਆ ਸਕਦੇ ਹੋ। ਸੋ ਗੱਲਾਂ ਦੀ ਇੱਕੋ ਗੱਲ, ਤੁਹਾਨੂੰ ਹੀ ਆਪਣੇ-ਆਪ ਨੂੰ ਇਸ ਕਾਬਲ ਬਣਾਉਣਾ ਹੈ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਵੱਡੀ ਤੋਂ ਵੱਡੀ ਸਫਲਤਾ ਹਾਸਲ ਕਰ ਸਕੋ।

ਤੁਹਾਡੇ ਕੋਲ ਪਹਿਲਾਂ ਤੋਂ ਹੀ ਇੱਕ ਇਹੋ ਜਿਹੀ ਪ੍ਰਯੋਗਸ਼ਾਲਾ ਹੈ ਜਿਸ ਵਿੱਚ ਤੁਸੀਂ ਕੰਮ ਤੇ ਅਧਿਐਨ ਕਰਦੇ ਹੋ। ਤੁਹਾਡੀ ਲੈਬ ਤੁਹਾਡੇ ਨੇੜੇ-ਤੇੜੇ ਹੀ ਹੈ। ਤੁਹਾਡੀ ਲੈਬ ਵਿੱਚ ਇਨਸਾਨ ਰਹਿੰਦੇ ਹਨ। ਇਸ ਲੈਬ ਵਿੱਚ ਮਾਨਵੀ ਕਾਰਜਾਂ ਦੇ ਹਰ ਤਰ੍ਹਾਂ ਦੇ ਉਦਾਹਰਣ ਮੌਜੂਦ ਹਨ। ਜੇਕਰ ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੀ ਇਸ ਲੈਬ ਵਿੱਚ ਆਪਣੇ-ਆਪ ਨੂੰ ਇੱਕ ਵਿਗਿਆਨਿਕ ਸਮਝ ਲਵੋ ਤਾਂ ਤੁਸੀਂ ਬਹੁਤ ਕੁੱਝ ਸਿੱਖ ਸਕਦੇ ਹੋ ਤੇ ਇਸ ਤੋਂ ਵੀ ਵੱਡੀ ਗੱਲ ਇਹ ਹੈ ਕਿ ਇੱਥੇ ਤੁਹਾਨੂੰ ਕੁੱਝ ਖਰੀਦਣਾ ਨਹੀਂ ਪੈਂਦਾ। ਇਸ ਦਾ ਕੋਈ ਕਿਰਾਇਆ ਨਹੀਂ ਦੇਣਾ ਪੈਂਦਾ। ਇੱਥੇ ਕਿਸੇ ਤਰ੍ਹਾਂ ਦੀ ਫੀਸ ਵੀ ਨਹੀਂ ਲਗਦੀ। ਤੁਸੀਂ ਇਸ ਲੈਬ ਦਾ ਇਸਤੇਮਾਲ ਮੁਫਤ ਵਿੱਚ ਕਰ ਸਕਦੇ ਹੋ।

ਆਪਣੀ ਲੈਬ ਦੇ ਡਾਇਰੈਕਟਰ ਦੇ ਰੂਪ ਵਿੱਚ ਤੁਹਾਨੂੰ ਉਹੀ ਕਰਨਾ ਹੋਵੇਗਾ ਜੋ ਹਰ ਵਿਗਿਆਨਿਕ ਕਰਦਾਰ ਹੈ - ਤੁਹਾਨੂੰ ਨਿਰੀਖਣ/ਪੜਚੋਲ ਤੇ ਪ੍ਰਯੋਗ ਕਰਨੇ ਹੋਣਗੇ।

ਕੀ ਤੁਹਾਨੂੰ ਇਸ ਗੱਲ ਤੇ ਹੈਰਾਨੀ ਨਹੀਂ ਹੁੰਦੀ ਕਿ ਸਾਡੇ ਚਾਰੇ ਪਾਸੇ ਜ਼ਿੰਦਗੀ ਭਰ ਇਨ੍ਹੇ ਸਾਰੇ ਲੋਕ ਰਹਿੰਦੇ ਹਨ, ਫਿਰ ਵੀ ਜ਼ਿਆਦਾਤਰ ਲੋਕ ਇਹ ਨਹੀਂ ਜਾਣ ਪਾਉਂਦੇ ਕਿ ਇਨਸਾਨ ਦੇ ਵਿਉਹਾਰ ਦੇ ਪਿੱਛੇ ਕੀ ਕਾਰਨ ਹੁੰਦੇ ਹਨ ? ਜ਼ਿਆਦਾਤਰ ਲੋਕ ਇਹ ਜਾਣਦੇ ਹੀ ਨਹੀਂ ਕਿ ਪੜਚੋਲ ਕਿਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਕੀਤੀ ਜਾਂਦੀ ਹੈ। ਇਸ ਪੁਸਤਕ ਦਾ ਇੱਕ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਉਦੇਸ਼ ਤੁਹਾਨੂੰ ਇਹ ਸਿਖਾਉਣਾ ਵੀ ਹੈ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਨਿਰੀਖਣ ਕਿਵੇਂ ਕਰੋ, ਇਨਸਾਨ ਦੇ ਕੰਮਾਂ ਦੇ ਪਿੱਛੇ ਛਿਪੇ ਕਾਰਨਾਂ ਨੂੰ ਕਿਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਸਮਝੋ। ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੇ-ਆਪ ਤੋਂ ਇਹ ਸਵਾਲ ਪੁੱਛ ਸਕਦੇ ਹੋ, 'ਇਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਕਿਉਂ ਹੈ ਕਿ ਜਾਂਨ ਇੰਨਾ ਸਫਲ ਹੈ, ਜਦੋਂ ਕਿ ਟਾਮ ਸਿਰਫ ਦਿਨ ਗੁਜ਼ਾਰ ਰਿਹਾ ਹੈ ?' 'ਕੁੱਝ ਲੋਕਾਂ ਦੇ ਇਨ੍ਹੇ ਮਿੱਤਰ ਕਿਉਂ ਹੁੰਦੇ ਹਨ, ਜਦੋਂ ਕਿ ਕਈ ਲੋਕਾਂ ਦੇ ਬੜੇ ਹੀ ਘੱਟ ?' 'ਲੋਕ ਇੱਕ ਆਦਮੀ ਦੀ ਕਹੀ ਗੱਲ ਤੇ ਭਰੋਸਾ ਕਿਉਂ ਕਰ ਲੈਂਦੇ ਹਨ, ਜਦੋਂ ਕਿ ਉਹ ਕਿਸੇ ਦੂਜੇ ਆਦਮੀ ਦੀ ਕਹੀ ਹੋਈ ਉਸੇ ਗੱਲ ਤੇ ਭਰੋਸਾ ਨਹੀਂ ਕਰਦੇ ?'

ਇੱਕ ਬਾਰ ਤੁਸੀਂ ਟ੍ਰੇਡ ਹੋ ਜਾਓ, ਤਾਂ ਤੁਹਾਨੂੰ ਸਿਰਫ ਪੜਚੋਲ ਕਰਨ ਦੇ ਹੀ ਸਰਲ ਤਰੀਕਿਆਂ ਨਾਲ ਬਹੁਮੁੱਲੇ ਸਬਕ ਵੀ ਸਿੱਖਣ ਨੂੰ ਮਿਲਣਗੇ।

ਇੱਥੇ ਦੇ ਵਿਸ਼ੇਸ਼ ਸੁਝਾਅ ਦਿੱਤੇ ਗਏ ਹਨ, ਜਿਨ੍ਹਾਂ ਦੇ ਰਾਹੀਂ ਤੁਸੀਂ ਨਿਰੀਖਣ ਕਰਨ ਦੀ ਕਲਾ ਸਿੱਖ ਸਕਦੇ ਹੋ। ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੇ ਆਲੇ-ਦੁਆਲੇ ਦੇ ਦੋ ਸਭ ਤੋਂ ਵਧ ਸਫਲ ਤੇ ਸਭ ਤੋਂ

ਵਧ ਅਸਫਲ ਵਿਅਕਤੀਆਂ ਨੂੰ ਅਧਿਐਨ ਲਈ ਚੁਣੇ। ਫਿਰ, ਜਿਵੇਂ-ਜਿਵੇਂ ਤੁਸੀਂ ਇਹ ਪੁਸਤਕ ਪੜ੍ਹਦੇ ਜਾਓ, ਇਹ ਦੇਖੋ ਕਿ ਤੁਹਾਡਾ ਸਫਲ ਦੋਸਤ ਕਿਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਸਫਲਤਾ ਦੇ ਅਸੂਲਾਂ ਤੇ ਚਲਦਾ ਹੈ। ਇਹ ਵੀ ਦੇਖੋ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਕਿਵੇਂ ਇਨ੍ਹਾਂ ਦੋਨੋਂ ਲੋਕਾਂ ਦੇ ਅਧਿਐਨ ਕਰਦਿਆਂ ਆਪਣੇ-ਆਪ ਇਸ ਪੁਸਤਕ ਵਿੱਚ ਦਿੱਤੇ ਗਏ ਸਿਧਾਂਤਾਂ ਦੀ ਸਚਾਈ ਦੀ ਪਰਖ ਕਰ ਸਕੋਗੇ।

ਤੁਸੀਂ ਬੰਦੇ ਨਾਲ ਕਿਸੇ ਵੀ ਤਰ੍ਹਾਂ ਦੇ ਸੰਪਰਕ ਵਿੱਚ ਤੁਹਾਨੂੰ ਸਫਲਤਾ ਦੇ ਸਿਧਾਂਤ ਨੂੰ ਅਜਮਾਉਣ ਦਾ ਮੌਕਾ ਮਿਲਦਾ ਹੈ। ਤੁਹਾਡਾ ਉਦੇਸ਼ ਇਹ ਹੋਣਾ ਚਾਹੀਦਾ ਹੈ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਸਫਲਤਾ ਦੀ ਕਾਰਜ-ਯੋਜਨਾ ਬਨਾਉਣ ਦੀ ਅਦਤ ਪਾ ਲਓ, ਅਸੀਂ ਜਿੰਨਾ ਜ਼ਿਆਦਾ ਅਭਿਆਸ ਕਰਾਂਗੇ, ਉੱਨੀ ਛੇਤੀ ਹੀ ਸਫਲ ਹੋਵਾਂਗੇ।

ਸਾਡੇ ਵਿੱਚੋਂ ਜ਼ਿਆਦਾਤਰ ਲੋਕਾਂ ਦੇ ਇਹੋ ਸਿੱਧਾਂਤ ਹੁੰਦੇ ਹਨ ਜਿੰਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਬਾਗਵਾਨਾਂ ਦਾ ਸ਼ੋਕ ਹੁੰਦਾ ਹੈ ਤੇ ਅਸੀਂ ਸਾਰਿਆਂ ਨੇ ਇਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਦੀਆਂ ਗੱਲਾਂ ਵੀ ਸੁਣੀਆਂ ਹਨ, 'ਬੂਟਿਆਂ ਨੂੰ ਵਧਦੇ ਦੇਖਣਾ ਕਿੰਨਾ ਹੁਮਾਚਕ ਹੁੰਦਾ ਹੈ। ਕਿਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਖਾਦ-ਪਾਣੀ ਦੇਣ ਨਾਲ ਉਹ ਤੇਜ਼ੀ ਨਾਲ ਵਧਦੇ ਹਨ ਪਿਛਲੇ ਹਫ਼ਤੇ ਉਹ ਜਿੰਨੇ ਵੱਡੇ ਸਨ, ਅੱਜ ਉਹ ਉਸ ਤੋਂ ਕਿੰਨੇ ਜ਼ਿਆਦਾ ਵੱਡੇ ਹੋ ਗਏ ਹਨ।'

ਨਿਸ਼ਚਿਤ ਤੌਰ ਤੇ, ਜਦ ਮਨੁੱਖ ਸੁਚੇਤ ਹੋ ਕੇ ਕੁਦਰਤ ਨਾਲ ਤਾਲਮੇਲ ਕਰ ਲੈਂਦਾ ਹੈ ਤਾਂ ਇਸ ਦੇ ਨਤੀਜੇ ਹੁਮਾਚਕ ਹੁੰਦੇ ਹਨ। ਪਰ ਜੇਕਰ ਤੁਸੀਂ ਸੁਚੇਤ ਹੋ ਕੇ ਵਿਚਾਰ-ਮੈਨੇਜਮੈਂਟ ਦੇਖਣਾ ਕਿੰਨਾ ਚੰਗਾ ਹੋਵੇਗਾ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਹਰ ਮਹੀਨੇ, ਹਰ ਦਿਨ ਜ਼ਿਆਦਾ ਆਤਮਵਿਸ਼ਵਾਸੀ, ਜ਼ਿਆਦਾ ਪ੍ਰਭਾਵਸ਼ਾਲੀ, ਜ਼ਿਆਦਾ ਸਫਲ ਬਣਦੇ ਜਾਓ। ਜੀਵਨ ਵਿੱਚ ਕੋਈ ਦੂਜੀ ਚੀਜ਼ ਤੁਹਾਨੂੰ ਨੀਕ ਰਾਹ ਤੇ ਚਲ ਰਹੇ ਹੋ ਤੇ ਇਸ ਰਾਹ ਤੇ ਚਲਣ ਲਈ ਸਭ ਤੋਂ ਵੱਡੀ ਚੁਣੌਤੀ ਇਹੀ ਹੈ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੀ ਸਮਰੱਥਾ ਦਾ ਵਧ ਤੋਂ ਵਧ ਲਾਭ ਉਠਾ ਸਕੋ।

□□□

ਉਮਤਾਦ ਹੁਰੀਂ ਸ੍ਰ. ਗਜਿੰਦਰ ਸਿੰਘ ਰੁਪਾਲ ੧5੦੮5੧੧੪੫

2

ਬਹਾਨੇਬਾਜ਼ੀ ਦਾ ਇਲਾਜ ਕਰਾਉ ਇਹ ਅਸਫਲਤਾ ਦੀ ਬੀਮਾਰੀ ਹੈ

ਕਿਉਂਕਿ ਸਫਲਤਾ ਦਾ ਸਬੰਧ ਲੋਕਾਂ ਨਾਲ ਹੈ, ਇਸ ਲਈ ਸਫਲ ਹੋਣ ਲਈ ਇਹ ਜ਼ਰੂਰੀ ਹੈ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਲੋਕਾਂ ਨੂੰ ਚੰਗੀ ਤਰ੍ਹਾਂ ਸਮਝ ਲਵੋ। ਜੇਕਰ ਤੁਸੀਂ ਲੋਕਾਂ ਨੂੰ ਧਿਆਨ ਨਾਲ ਦੇਖੋਗੇ ਤਾਂ ਤੁਸੀਂ ਉਨ੍ਹਾਂ ਤੋਂ ਇਹ ਸਿੱਖ ਸਕਦੇ ਹੋ ਕਿ ਜਿੰਦਗੀ ਵਿੱਚ ਕਿਵੇਂ ਸਫਲ ਹੋਇਆ ਜਾ ਸਕਦਾ ਹੈ ਤੇ ਇਹ ਸਿੱਖਣ ਤੋਂ ਬਾਅਦ ਤੁਸੀਂ ਇਸ ਨੂੰ ਆਪਣੇ ਜੀਵਨ ਵਿੱਚ ਉਤਾਰ ਵੀ ਸਕਦੇ ਹੋ; ਹੁਣੇ ਹੀ, ਬਿਨਾਂ ਦੇਰ ਕੀਤੇ।

ਲੋਕਾਂ ਦਾ ਅਧਿਐਨ ਗਹਿਰਾਈ ਨਾਲ ਕਰੋ। ਤੇ ਜਦੋਂ ਤੁਸੀਂ ਇਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਕਰੋਗੇ ਤਾਂ ਤੁਸੀਂ ਦੇਖੋਗੇ ਕਿ ਅਸਫਲ ਲੋਕਾਂ ਦੇ ਦਿਮਾਗ ਨੂੰ ਇੱਕ ਭਿਆਨਕ ਬੀਮਾਰੀ ਹੁੰਦੀ ਹੈ। ਅਸੀਂ ਇਸ ਨੂੰ ਐਪੋਡੀਸਾਈਟਸ ਦੀ ਤਰਜ਼ ਤੇ ਬਹਾਨੇਬਾਜ਼ੀ (Excusitis) ਦਾ ਨਾਂ ਦੇ ਸਕਦੇ ਹਾਂ। ਹਰ ਅਸਫਲ ਵਿਅਕਤੀ ਵਿੱਚ ਇਹ ਬੀਮਾਰੀ ਬਹੁਤ ਵਿਕਸਿਤ ਅਵਸਥਾ ਵਿੱਚ ਪਾਈ ਜਾਂਦੀ ਹੈ ਤੇ ਜ਼ਿਆਦਾਤਰ 'ਆਮ' ਆਦਮੀਆਂ ਵਿੱਚ ਇਹ ਬੀਮਾਰੀ ਬੋਤ-ਬਹੁਤੀ ਤਾਂ ਹੁੰਦੀ ਹੀ ਹੈ।

ਤੁਸੀਂ ਪਾਵੋਗੇ ਕਿ ਬਹਾਨੇਬਾਜ਼ੀ ਦੀ ਬੀਮਾਰੀ ਸਫਲ ਤੇ ਅਸਫਲ ਲੋਕਾਂ ਦੇ ਵਿੱਚ ਸਭ ਤੋਂ ਵਧ ਅੰਤਰ ਨਾਲ ਹੁੰਦੀ ਹੈ। ਸਫਲਤਾ ਦੀ ਪੌੜੀ ਤੇ ਬਿਨਾਂ ਰੁਕੇ ਚੜ੍ਹਨ ਵਾਲਾ ਵਿਅਕਤੀ ਬਹਾਨੇਬਾਜ਼ੀ ਦਾ ਰੋਗੀ ਨਹੀਂ ਹੁੰਦਾ, ਜਦੋਂ ਕਿ ਅਸਫਲਤਾ ਦੀ ਢਲਾਨ ਦੇ ਲਗਾਤਾਰ ਫਿਸਲਣ ਵਾਲਾ ਬੰਦਾ ਬਹਾਨੇਬਾਜ਼ੀ ਤੋਂ ਗੰਭੀਰ ਰੂਪ ਨਾਲ ਪੀੜਤ ਹੁੰਦਾ ਹੈ। ਆਪਣੇ ਚੌਗਿਰਦੇ ਦੇ ਲੋਕਾਂ ਨੂੰ ਦੇਖਣ ਨਾਲ ਤੁਸੀਂ ਪਾਵੋਗੇ ਕਿ ਜਿਹੜਾ ਵਿਅਕਤੀ ਜਿੰਨਾ ਸਫਲ ਹੁੰਦਾ ਹੈ, ਉਹ ਉਨ੍ਹੇ ਹੀ ਘੱਟ ਬਹਾਨੇ ਬਣਾਉਂਦਾ ਹੈ।

ਪਰ ਜਿਹੜਾ ਬੰਦਾ ਕਿਤੇ ਨਹੀਂ ਪਹੁੰਚ ਪਾਉਂਦਾ ਤੇ ਉਸ ਕੋਲ ਕਿਤੇ ਪਹੁੰਚਣ ਦੀ ਯੋਜਨਾ ਵੀ ਨਹੀਂ ਹੁੰਦੀ, ਉਸਦੇ ਕੋਲ ਢੇਰ ਸਾਰੇ ਬਹਾਨੇ ਮੌਜੂਦ ਹੁੰਦੇ ਹਨ। ਅਸਫਲ ਲੋਕ ਤੁਹਾਨੂੰ ਹੀ ਦੱਸ ਦੇਣਗੇ ਕਿ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੇ ਫਲਾਨਾ ਕੰਮ ਕਿਉਂ ਨਹੀਂ ਕੀਤਾ ਜਾਂ ਉਹ ਕਿਉਂ ਨਹੀਂ ਕਰਦੇ ਜਾਂ ਉਹ ਉਸ ਨੂੰ ਕਿਉਂ ਨਹੀਂ ਕਰ ਸਕਦੇ ਜਾਂ ਇਹ ਕਿ ਉਹ ਅਸਫਲ ਕਿਉਂ ਹਨ ?

ਸਫਲ ਲੋਕਾਂ ਦੀ ਜ਼ਿੰਦਗੀ ਦਾ ਅਧਿਐਨ ਕਰੋ ਤੇ ਤੁਸੀਂ ਉਨ੍ਹਾਂ ਸਾਰਿਆਂ ਵਿੱਚ ਇੱਕ ਗੱਲ ਜ਼ਰੂਰ ਪਾਵੋਗੇ - ਅਸਫਲ ਲੋਕ ਜਿਹੜੇ ਬਹਾਨੇ ਬਣਾਉਂਦੇ ਹਨ, ਸਫਲ ਆਦਮੀ ਉਹੀ ਬਹਾਨੇ ਬਣਾ ਸਕਦੇ ਹਨ, ਪਰ ਉਹ ਨਹੀਂ ਬਣਾਉਂਦੇ।

ਮੈਂ ਜਿੰਨੇ ਵੀ ਬੇਹੱਦ ਸਫਲ ਬਿਜਨਸਮੈਨਾਂ, ਮਿਲਟ੍ਰੀ ਅਫਸਰਾਂ, ਸੈਲਜਮੈਨਾਂ, ਪ੍ਰੋਫੈਸਰਾਂ ਵਿਅਕਤੀਆਂ ਜਾਂ ਕਿਸੇ ਵੀ ਖੇਤਰ ਦੇ ਮੋਹਰੀ ਲੋਕਾਂ ਨਾਲ ਮਿਲਿਆ ਹਾਂ ਜਾਂ ਜਿੰਨਾਂ ਦੇ ਬਾਰੇ ਮੈਂ ਸੁਣਿਆ ਹੈ, ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੇ ਸਾਮ੍ਹਣੇ ਬਹਾਨਿਆਂ ਦੀ ਕੋਈ ਘਾਟ ਨਹੀਂ ਸੀ। ਰੂਜਵੇਲਟ ਆਪਣੇ ਬੇਜ਼ਾ ਪੈਰਾਂ ਦਾ ਬਹਾਨਾ ਬਣਾ ਸਕਦੇ ਸਨ ; ਟਰੂਮੈਨ 'ਸਿੱਖਿਆ ਦੀ ਕਮੀ' ਦਾ ਬਹਾਨਾ ਬਣਾ ਸਕਦੇ ਸਨ, ਕੈਨੇਡੀ ਇਹ ਕਹਿ ਸਕਦੇ ਸਨ 'ਪ੍ਰੈਸੀਡੈਂਟ ਬਣਨ ਵੇਲੇ ਮੇਰੀ ਉਮਰ ਘੱਟ ਸੀ'; ਜਾਨਸਨ ਤੇ ਆਈਜ਼ਨਹਾਵਰ ਹਾਰਟ-ਅਟੈਕ ਦੇ ਬਹਾਨੇ ਪਿੱਛੇ ਲੁਕ ਸਕਦੇ ਸਨ।

ਕਿਸੇ ਵੀ ਬੀਮਾਰੀ ਦੀ ਤਰ੍ਹਾਂ ਬਹਾਨੇਬਾਜ਼ੀ ਦਾ ਜੇ ਵੇਲੇ ਸਿਰ ਇਲਾਜ ਨਾ ਕੀਤਾ ਜਾਵੇ ਤਾਂ ਹਾਲਾਤ ਹੋਰ ਵਿਗੜ ਸਕਦੀ ਹੈ। ਵਿਚਾਰਾਂ ਦੀ ਇਸ ਬੀਮਾਰੀ ਦੇ ਸ਼ਿਕਾਰ ਬੰਦੇ ਇਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਸੋਚਦੇ ਹਨ : 'ਮੇਰੀ ਹਾਲਾਤ ਉੱਨੀ ਚੰਗੀ ਨਹੀਂ ਹੈ ਜਿੰਨੀ ਚੰਗੀ ਹੋਣੀ ਚਾਹੀਦੀ ਸੀ। ਹੁਣ ਮੈਂ ਲੋਕਾਂ ਸਾਮ੍ਹਣੇ ਆਪਣੀ ਇੱਜ਼ਤ ਬਚਾਉਣ ਲਈ ਕਿਹੜਾ ਬਹਾਨਾ ਬਣਾ ਸਕਦਾ ਹਾਂ ? ਬੁਰੀ ਸਿਹਤ ? ਸਿੱਖਿਆ ਦਾ ਘਾਟ ? ਜਿਆਦਾ ਜਾਂ ਘੱਟ ਉਮਰ ? ਬਦਨੀਸੀ ? ਨਿੱਜੀ ਪਰੇਸ਼ਾਨੀਆਂ ? ਬੁਰੀ ਪੜ੍ਹਨੀ ? ਮਾ-ਪਿਓ ਵੱਲੋਂ ਗਲਤ ਪਾਲਣ-ਪੋਸ਼ਣ ?'

ਅਸਫਲਤਾ ਦੀ ਬੀਮਾਰੀ ਨਾਲ ਦੁੱਖੀ ਵਿਅਕਤੀ ਜਦ ਕਿਸੇ 'ਚੰਗੇ ਬਹਾਨੇ' ਨੂੰ ਚੁਣ ਲੈਂਦਾ ਹੈ ਤਾਂ ਫਿਰ ਉਹ ਇਸ ਨੂੰ ਘੱਟ ਕੇ ਫੜ ਲੈਂਦਾ ਹੈ। ਫਿਰ ਉਹ ਇਸ ਬਹਾਨੇ ਦੇ ਸਹਾਰੇ ਲੋਕਾਂ ਨੂੰ ਤੇ ਆਪਣੇ-ਆਪ ਨੂੰ ਇਹ ਸਮਝਾਉਂਦਾ ਹੈ ਕਿ ਉਹ ਜ਼ਿੰਦਗੀ ਵਿੱਚ ਅੱਗੇ ਕਿਉਂ ਨਹੀਂ ਵੱਧ ਪਾ ਰਿਹਾ ਹੈ।

ਹਰ ਵਾਰ ਜਦੋਂ ਇਹ ਬੀਮਾਰ ਆਦਮੀ ਬਹਾਨਾ ਬਣਾਉਂਦਾ ਹੈ ਤਾਂ ਉਹ ਬਹਾਨਾ ਉਸਦੇ ਅਵਰੇਤਨ ਦਿਮਾਗ ਵਿੱਚ ਹੋਰ ਡੂੰਘੇ ਉਤਰ ਜਾਂਦਾ ਹੈ। ਜਦੋਂ ਅਸੀਂ ਉਸਨੂੰ ਦੁਹਰਾਉਂਦੀ ਥੀ ਘਾਟ ਪਾਉਂਦੇ ਹਾਂ ਤਾਂ ਵਿਚਾਰ, ਚਾਹੇ ਉਹ ਸਕਾਰਾਤਮਕ ਹੋਣ ਜਾਂ ਨਕਾਰਾਤਮਕ, ਜਿਆਦਾ ਫੁੱਲਦੀ

ਨਾਲ ਵੱਧਣ-ਫੁੱਲਣ ਲੱਗ ਪੈਂਦੇ ਹਨ। ਸੁਰੂਆਤ ਵਿੱਚ ਤਾਂ ਬਹਾਨੇਬਾਜ਼ੀ ਦਾ ਰੋਗੀ ਜਾਣਦਾ ਹੈ ਕਿ ਉਸਦਾ ਬਹਾਨਾ ਤਕਰੀਬਨ ਝੂਠ ਹੀ ਹੈ। ਪਰ ਉਹ ਜਿੰਨੀ ਜਿਆਦਾ ਵਾਰ ਆਪਣੇ ਬਹਾਨੇ ਨੂੰ ਦੁਹਰਾਉਂਦਾ ਹੈ ਉਨ੍ਹਾਂ ਹੀ ਉਸਨੂੰ ਲੱਗਣ ਲੱਗਦਾ ਹੈ ਕਿ ਇਹੀ ਸੱਚ ਹੈ ਤੇ ਇਹੀ ਉਸਦੀ ਅਸਫਲਤਾ ਦਾ ਅਸਲ ਕਾਰਨ ਹੈ।

ਸਫਲਤਾ ਦੀ ਰਾਹ ਵਿੱਚ ਆਪਣੇ ਚਿੰਤਨ ਨੂੰ ਠੀਕ ਦਿਸ਼ਾ ਵੱਲ ਲੈ ਜਾਣ ਲਈ ਸਭ ਤੋਂ ਪਹਿਲੇ ਤਾਂ ਤੁਹਾਨੂੰ ਇਹ ਕਦਮ ਚੁੱਕਣਾ ਪਵੇਗਾ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਬਹਾਨੇਬਾਜ਼ੀ ਤੋਂ ਬਚਾਉ ਲਈ ਵੈਕਸ਼ੀਨ ਲਗਵਾ ਲਓ। ਇਹ ਇਸ ਲਈ ਜ਼ਰੂਰੀ ਹੈ ਕਿਉਂਕਿ ਬਹਾਨੇਬਾਜ਼ੀ ਇੱਕ ਇਹੋ ਜਿਹੀ ਬੀਮਾਰੀ ਹੈ, ਜੋ ਇਨਸਾਨ ਨੂੰ ਜ਼ਿੰਦਗੀ ਭਰ ਸਫਲ ਨਹੀਂ ਹੋਣ ਦਿੰਦੀ।

ਬਹਾਨੇਬਾਜ਼ੀ ਦੀ ਬੀਮਾਰੀ ਕਈ ਪ੍ਰਕਾਰ ਦੀ ਹੁੰਦੀ ਹੈ, ਪਰ ਮੋਟੇ ਤੌਰ ਤੇ, ਇਹ ਚਾਰ ਪ੍ਰਕਾਰ ਦੀ ਹੁੰਦੀ ਹੈ : ਸਿਹਤ ਦੀ ਬਹਾਨੇਬਾਜ਼ੀ, ਥੱਪੀ ਦੀ ਬਹਾਨੇਬਾਜ਼ੀ, ਉਮਰ ਦੀ ਬਹਾਨੇਬਾਜ਼ੀ ਤੇ ਕਿਸਮਤ ਦੀ ਬਹਾਨੇਬਾਜ਼ੀ। ਆਓ ਅਸੀਂ ਦੇਖੀਏ ਕਿ ਇਨ੍ਹਾਂ ਸਾਰਿਆਂ ਤੋਂ ਆਪਣੇ-ਆਪ ਨੂੰ ਕਿਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਬਚਾਇਆ ਜਾ ਸਕਦਾ ਹੈ :

ਬਹਾਨੇਬਾਜ਼ੀ ਦੇ ਚਾਰ ਸਭ ਤੋਂ ਵਧ ਪ੍ਰਚੱਲਤ ਰੂਪ

1. 'ਮੈਂ ਕੀ ਕਰਾਂ, ਮੇਰੀ ਸਿਹਤ ਹੀ ਠੀਕ ਨਹੀਂ ਰਹਿੰਦੀ' - ਇਹ ਸਿਹਤ ਦੀ ਬਹਾਨੇਬਾਜ਼ੀ ਹੈ। ਪਰ ਸਿਹਤ ਦੀ ਬਹਾਨੇਬਾਜ਼ੀ ਵੀ ਕਈ ਤਰ੍ਹਾਂ ਦਾ ਹੁੰਦਾ ਹੈ। ਕਈ ਲੋਕ ਬਿਨਾਂ ਕਿਸੇ ਬੀਮਾਰੀ ਦਾ ਜ਼ਿਕਰ ਕੀਤੇ ਇਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਹੀ ਕਹਿੰਦੇ ਹਨ, 'ਮੇਰੀ ਤਬੀਅਤ ਠੀਕ ਨਹੀਂ ਲੱਗ ਰਹੀ।' ਜਦੋਂ ਕਿ ਕਈ ਲੋਕ ਆਪਣੀ ਬੀਮਾਰੀ ਦਾ ਨਾਂ ਜੋਰ ਲਾਕੇ ਕਹਿੰਦੇ ਹਨ ਤੇ ਫਿਰ ਵਿਸਥਾਰ ਨਾਲ ਤੁਹਾਨੂੰ ਦਸਣਗੇ ਕਿ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨਾਲ ਕੀ ਗੜਬੜ ਹੈ।

ਬੁਰੀ ਸਿਹਤ ਨੂੰ ਲੈ ਕੇ ਹਜ਼ਾਰ ਬਹਾਨੇ ਬਣਾਏ ਜਾ ਸਕਦੇ ਹਨ, ਤੇ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨਾਲ ਇਹ ਸਿੱਧ ਵੀ ਕੀਤਾ ਜਾ ਸਕਦਾ ਹੈ ਕਿ ਆਪਣੀ ਬੀਮਾਰੀ ਦੇ ਕਾਰਨ ਹੀ ਉਹ ਬੰਦਾ ਉਹ ਨਹੀਂ ਕਰ ਪਾ ਰਿਹਾ ਜਿਸ ਨੂੰ ਉਹ ਕਰਨਾ ਚਾਹੁੰਦਾ ਹੈ, ਆਪਣੀ ਬੀਮਾਰੀ ਦੇ ਕਾਰਨ ਹੀ ਉਹ ਵੱਡੀਆਂ ਜ਼ਿੰਮੇਵਾਰੀਆਂ ਦਾ ਬੋਝ ਨਹੀਂ ਲੈ ਸਕਦਾ ਪਾ ਰਿਹਾ ਹੈ, ਇਸੇ ਕਾਰਨ ਉਹ ਜਿਆਦਾ ਪੈਸੇ ਨਹੀਂ ਕਮਾ ਪਾ ਰਿਹਾ ਹੈ, ਇਸੇ ਕਾਰਨ ਉਹ ਸਫਲ ਵੀ ਨਹੀਂ ਹੋ ਪਾ ਰਿਹਾ ਹੈ।

ਲੱਖ-ਕਰੋੜਾਂ ਲੋਕ ਸਿਹਤ ਦੇ ਬਹਾਨੇਬਾਜ਼ੀ ਤੋਂ ਦੁੱਖੀ ਰਹਿੰਦੇ ਹਨ। ਪਰ ਕੀ ਜਿਆਦਾਤਰ ਆਮਲਿਆਂ ਵਿੱਚ ਇਹ ਸਿਰਫ ਬਹਾਨਾ ਨਹੀਂ ਹੁੰਦਾ ! ਜਰਾ ਇੱਕ ਪਲ ਲਈ ਸੋਚੋ ਕਿ ਬੇਹੱਦ ਸਫਲ ਬੰਦੇ ਵੀ ਆਪਣੀ ਸਿਹਤ ਦਾ ਰੋੜਾ ਰੋ ਸਕਦੇ ਹਨ, ਪਰ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੇ ਇਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਕੀਤਾ ਕਦੇ ਵੀ ਨਹੀਂ। ਤੁਸੀਂ ਵੀ ਇਹੋ ਜਿਹੇ ਕਈ ਸਫਲ ਲੋਕਾਂ ਨੂੰ ਜਾਣਦੇ ਹੋਵੋਗੇ। ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੇ ਬਾਰੇ ਸੋਚੋ ਕਿ

ਆਪਣੀ ਖਰਾਬ ਸਿਹਤ ਦਾ ਬਹਾਨਾ ਕਿਉਂ ਨਹੀਂ ਬਣਾਉਂਦੇ। ਤੁਸੀਂ ਜ਼ਰੂਰ ਇਸ ਨਤੀਜੇ ਪੁੱਜ ਜਾਵੋਗੇ ਕਿ ਸਫਲ ਲੋਕ ਕੇਵਲ ਇਸ ਲਈ ਇਹ ਬਹਾਨਾ ਨਹੀਂ ਬਣਾਉਂਦੇ ਕਿਉਂਕਿ ਜਿਹੜਾ ਬਹਾਨਾ ਬਣਾਉਂਦਾ ਹੈ, ਉਹ ਕਦੇ ਵੀ ਸਫਲ ਨਹੀਂ ਹੋ ਸਕਦਾ।

ਮੇਰਾ ਡਾਕਟਰ ਮਿੱਤਰ ਮੈਨੂੰ ਦੱਸਦਾ ਹੈ ਕਿ ਇਸ ਦੁਨੀਆਂ ਵਿੱਚ ਕੋਈ ਵੀ ਪੂਰੀ ਤਰ੍ਹਾਂ ਤੰਦਰੁਸਤ ਨਹੀਂ ਹੁੰਦਾ। ਹਰ ਇੱਕ ਦੇ ਨਾਲ ਕੋਈ ਨਾ ਕੋਈ ਸਿਹਤ ਸਬੰਧੀ ਸਮੱਸਿਆ ਹੁੰਦੀ ਹੈ। ਕਈ ਲੋਕ ਕੁੱਝ ਹੱਦ ਤੱਕ ਜਾਂ ਕਾਫੀ ਹੱਦ ਤੱਕ ਸਿਹਤ ਦੀ ਬਹਾਨੇਬਾਜ਼ੀ ਦੇ ਸਾਹਮਣੇ ਗੋਟੇ ਟੇਕ ਦਿੰਦੇ ਹਨ, ਜਦੋਂ ਕਿ ਸਫਲਤਾ ਚਾਹੁਣ ਵਾਲੇ ਲੋਕ ਇਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਨਹੀਂ ਕਰਦੇ।

ਮੇਰੇ ਨਾਲ ਇੱਕ ਹੀ ਦਿਨ ਵਿੱਚ ਦੋ ਘਟਨਾਵਾਂ ਹੋਈਆਂ ਜਿਨ੍ਹਾਂ ਤੋਂ ਮੈਨੂੰ ਇਹ ਸਿੱਖ ਨੂੰ ਮਿਲਿਆ ਕਿ ਤੁਹਾਡਾ ਸਿਹਤ ਦੇ ਬਾਰੇ ਨੀਕ ਤੇ ਗਲਤ ਨਜ਼ਰੀਆ ਕੀ ਹੁੰਦਾ ਹੈ। ਕਲੀਵਲੈਂਡ ਵਿੱਚ ਮੇਰੇ ਭਾਸ਼ਣ ਤੋਂ ਬਾਅਦ 30 ਸਾਲ ਦਾ ਇੱਕ ਆਦਮੀ ਮੈਨੂੰ ਇਕੱਤਰ ਵਿੱਚ ਮਿਲਿਆ। ਉਸਨੇ ਕਿਹਾ ਕਿ ਉਸਨੂੰ ਭਾਸ਼ਣ ਤਾਂ ਬਹੁਤ ਵਧੀਆ ਲੱਗਿਆ, ਪਰ ਉਸ ਨੇ ਇਹ ਵੀ ਕਿਹਾ, 'ਪਰ ਮੈਨੂੰ ਨਹੀਂ ਲਗਦਾ ਕਿ ਤੁਹਾਡੇ ਵਿਚਾਰਾਂ ਨਾਲ ਮੈਨੂੰ ਕੁੱਝ ਫਾਇਦਾ ਹੋ ਸਕਦਾ ਹੈ।

ਉਸਨੇ ਦੱਸਿਆ, 'ਮੈਨੂੰ ਦਿਲ ਦਾ ਰੋਗ ਹੈ ਤੇ ਮੈਨੂੰ ਆਪਣੇ-ਆਪ ਦਾ ਪਿਆਨ ਰੱਖਣਾ ਪੈਂਦਾ ਹੈ।' ਇਸਦੇ ਬਾਅਦ ਉਸਨੇ ਮੈਨੂੰ ਇਹ ਵੀ ਦੱਸਿਆ ਕਿ ਉਹ ਚਾਰ ਡਾਕਟਰਾਂ ਦੇ ਕੋਲ ਜਾ ਚੁੱਕਿਆ ਹੈ, ਪਰ ਡਾਕਟਰ ਉਸਦੇ ਦਿਲ ਵਿੱਚ ਕੋਈ ਬੀਮਾਰੀ ਨਹੀਂ ਲੱਭ ਸਕੇ। ਉਸਨੇ ਮੈਨੂੰ ਪੁੱਛਿਆ ਕਿ ਇਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਦੇ ਹਾਲਾਤਾਂ ਵਿੱਚ ਮੈਨੂੰ ਕੀ ਕਰਨਾ ਚਾਹੀਦਾ ਹੈ।

ਮੈਂ ਜੁਆਬ ਦਿੱਤਾ, 'ਮੈਂ ਦਿਲ ਦੇ ਰੋਗ ਬਾਰੇ ਤਾਂ ਕੁੱਝ ਨਹੀਂ ਜਾਣਦਾ, ਪਰ ਇੱਕ ਆਮ ਆਦਮੀ ਦੇ ਰੂਪ ਵਿੱਚ ਮੈਂ ਤੁਹਾਨੂੰ ਇਹ ਦੱਸ ਸਕਦਾ ਹਾਂ ਕਿ ਇਨ੍ਹਾਂ ਹਾਲਾਤਾਂ ਵਿੱਚ ਮੈਂ ਕੀ ਕਰਦਾ। ਪਹਿਲੀ ਗੱਲ ਤਾਂ ਇਹ ਕਿ ਮੈਂ ਸਭ ਤੋਂ ਵਧੀਆ ਦਿਲ ਦੇ ਰੋਗ ਦੇ ਇਲਾਜ ਦੇ ਮਾਹਿਰ ਡਾਕਟਰ ਕੋਲ ਜਾਂਦਾ ਤੇ ਉਸਦੀ ਸਲਾਹ ਨੂੰ ਅੰਤਮ ਮੰਨ ਲੈਂਦਾ। ਤੁਸੀਂ ਪਹਿਲਾਂ ਹੀ ਚਾਰ ਡਾਕਟਰਾਂ ਤੋਂ ਚੈਕਅਪ ਕਰਵਾ ਲਿਆ ਹੈ ਤੇ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਤੁਹਾਡੇ ਦਿਲ ਵਿੱਚ ਕੋਈ ਖਰਾਬੀ ਨਜ਼ਰ ਨਹੀਂ ਆਈ ਤਾਂ ਹੁਣ ਪੰਜਵੇਂ ਡਾਕਟਰ ਦਾ ਨਿਰਣਾ ਤੁਹਾਨੂੰ ਮੰਨ ਲੈਣਾ ਚਾਹੀਦਾ ਹੈ। ਹੋ ਸਕਦਾ ਹੈ ਕਿ ਤੁਹਾਡੇ ਦਿਲ ਵਿੱਚ ਕੋਈ ਰੋਗ ਨਾ ਹੋਵੇ ਅਤੇ ਇਹ ਸਿਰਫ਼ ਤੁਹਾਡੇ ਮਨ ਦਾ ਵਹਿਮ ਹੋਵੇ। ਪਰ ਜੇਕਰ ਤੁਸੀਂ ਇਸ ਦੀ ਚਿੰਤਾ ਕਰੋਗੇ ਤਾਂ ਇੱਕ ਨਾ ਇੱਕ ਦਿਨ ਤੁਹਾਨੂੰ ਸੱਚਮੁਚ ਹੀ ਦਿਲ ਦਾ ਰੋਗ ਹੋ ਜਾਵੇਗਾ। ਜੇਕਰ ਤੁਸੀਂ ਬੀਮਾਰੀ ਦੇ ਹੀ ਬਾਰੇ ਸੋਚਦੇ ਰਹੋਗੇ, ਉਸ ਨੂੰ ਲੱਭਦੇ ਰਹੋਗੇ, ਉਸਦੀ ਚਿੰਤਾ ਕਰਦੇ ਰਹੋਗੇ ਤਾਂ ਅਧਿਕਾਰਕ ਤੁਸੀਂ ਇਸੇ ਕਾਰਨ ਹੀ ਬੀਮਾਰ ਪੈ ਜਾਵੋਗੇ।

'ਮੈਂ ਤੁਹਾਨੂੰ ਦੂਜੀ ਸਲਾਹ ਇਹ ਦੇਣਾ ਚਾਹੁੰਦਾ ਹਾਂ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਡਾਕਟਰ ਸਿੰਡਲਰ ਦੀ ਮਹਾਨ ਪੁਸਤਕ *ਹਾਊ ਟੂ ਲਿਵ 365 ਡੇਜ਼ ਏ ਇਅਰ* ਪੜ੍ਹੋ। ਡਾ. ਸਿੰਡਲਰ ਇਸ ਪੁਸਤਕ

ਵਿੱਚ ਦੱਸਦੇ ਹਨ ਕਿ ਹਸਪਤਾਲ ਵਿੱਚ ਜੋ ਮਰੀਜ਼ ਭਰਤੀ ਹੁੰਦੇ ਹਨ ਉਨ੍ਹਾਂ ਵਿੱਚੋਂ ਇੱਕ-ਬੈਥਾਈ ਲੋਕਾਂ ਨੂੰ ਦਰਅਸਲ ਕੋਈ ਸਰੀਰਿਕ ਬੀਮਾਰੀ ਹੁੰਦੀ ਹੀ ਨਹੀਂ। ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੀ ਭੀਮਾਰੀ ਦਾ ਅਸਲੀ ਕਾਰਨ ਮਨਸਿਕ ਜਾਂ ਭਾਵਨਾਤਮਕ ਹੁੰਦਾ ਹੈ। ਜਰਾ ਸੋਚੋ, ਸਾਡੇ ਦੇਸ਼ ਦੇ ਇੱਕ-ਬੈਥਾਈ ਲੋਕ ਸਿਰਫ਼ ਇਸ ਲਈ ਹਸਪਤਾਲਾਂ ਦੇ ਬਿਸਤਰਿਆਂ ਤੇ ਪਏ ਹੋਏ ਹਨ ਕਿਉਂਕਿ ਉਹ ਆਪਣੀਆਂ ਭਾਵਨਾਵਾਂ ਨੂੰ ਕਾਬੂ ਵਿੱਚ ਨਹੀਂ ਰੱਖ ਪਾਉਂਦੇ। ਡਾ. ਸਿੰਡਲਰ ਦੀ ਪੁਸਤਕ ਪੜ੍ਹੋ ਤੇ ਇਸ ਤੋਂ ਬਾਅਦ 'ਭਾਵਨਾਵਾਂ ਨੂੰ ਮੈਨੇਜ' ਕਰਨਾ ਸਿੱਖੋ।

'ਤੀਜੀ ਗੱਲ ਇਹ ਕਿ ਮੈਂ ਤਦੋਂ ਤੱਕ ਜ਼ਿੰਦਾਇਲ ਬਣੇ ਰਹਿਣ ਦਾ ਨਿਸ਼ਚਾ ਕਰਾਂਗਾ ਜਦੋਂ ਤੱਕ ਕਿ ਮੈਂ ਮਰ ਨਾ ਜਾਂਵਾਂ। ਫਿਰ ਮੈਂ ਇਸ ਪਰੇਸ਼ਾਨ ਆਦਮੀ ਨੂੰ ਉਹੀ ਸਲਾਹ ਦਿੱਤੀ, ਜੋ ਮੇਰੇ ਵਕੀਲ ਦੇਸ਼ ਤੇ ਮੈਨੂੰ ਕਈ ਸਾਲ ਪਹਿਲਾਂ ਦਿੱਤੀ ਸੀ। ਵਕੀਲ ਦੇਸ਼ ਤੇ ਟੀ.ਬੀ. ਸੀ, ਪਰ ਇਸਦੇ ਬਾਵਜੂਦ ਉਹ ਵਕਾਲਤ ਕਰਦਾ ਰਿਹਾ, ਆਪਣੇ ਪਰਿਵਾਰ ਦਾ ਮੁੱਖੀਆ ਬਣਿਆ ਰਿਹਾ ਤੇ ਜੀਵਨ ਦਾ ਪੂਰਾ ਅਨੰਦ ਲੈਂਦਾ ਰਿਹਾ। ਹੁਣ ਮੇਰੇ ਵਕੀਲ ਦੇਸ਼ ਤੇ ਦੀ ਉਮਰ 78 ਸਾਲ ਹੈ। ਉਸਨੇ ਆਪਣੀ ਫਿਲਾਸਫੀ ਦੱਸੀ : 'ਮੈਂ ਤਦੋਂ ਤੱਕ ਜ਼ਿੰਦਾਇਲ ਰਹਾਂਗਾ ਜਦੋਂ ਤੱਕ ਕਿ ਮੈਂ ਮਰ ਨਾ ਜਾਂਵਾਂ। ਮੈਂ ਜ਼ਿੰਦਗੀ ਤੇ ਮੌਤ ਨੂੰ ਲੈਕੇ ਫਲਤੂ ਚਿੰਤਾ ਨਹੀਂ ਕਰਾਂਗਾ। ਜਦੋਂ ਤੱਕ ਮੈਂ ਇਸ ਧਰਤੀ ਤੇ ਹਾਂ ਤਦ ਤੱਕ ਮੈਂ ਜਿੰਦਾ ਹਾਂ ਤਾਂ ਮੈਂ ਅਧੂਰੀ ਜ਼ਿੰਦਗੀ ਕਿਉਂ ਜੀਵਾਂ? ਮੌਤ ਬਾਰੇ ਚਿੰਤਾ ਕਰਨ ਵਿੱਚ ਆਦਮੀ ਜਿੰਨਾ ਸਮਾਂ ਬਰਬਾਦ ਕਰਦਾ ਹੈ, ਉਨ੍ਹੇ ਸਮੇਂ ਤੱਕ ਉਹ ਅਸਲ ਵਿੱਚ ਮੁਰਦਾ ਹੀ ਹੁੰਦਾ ਹੈ।

ਮੈਨੂੰ ਇਸ ਨੁਕਤੇ ਤੇ ਚਰਚਾ ਖਤਮ ਕਰਨੀ ਪਈ ਕਿਉਂਕਿ ਮੈਂ ਡੈਟਾਇਟ ਜਾਣ ਵਾਲੀ ਫਲਾਈਟ ਫੜਨੀ ਸੀ। ਫਲਾਈਟ ਵਿੱਚ ਦੂਜਾ ਅਜੀਬ-ਗਰੀਬ ਪਰ ਵਧੀਆ ਤਜਰਬਾ ਹੋਇਆ। ਜਦ ਹਵਾਈ ਜਹਾਜ਼ ਅਸਮਾਨ ਵਿੱਚ ਪੁੱਜਿਆ ਤਾਂ ਮੈਂ ਟਿਕ-ਟਿਕ ਦੀ ਆਵਾਜ਼ ਸੁਣੀ। ਜਦੋਂ ਨਾਲ ਮੈਂ ਆਪਣੇ ਗੁਆਂਢ ਬੈਠੇ ਵੱਲ ਵੇਖਿਆ, ਜਿਸ ਦੇ ਕੋਲੋਂ ਉਹ ਆਵਾਜ਼ ਆ ਰਹੀ ਸੀ।

ਉਹ ਮੇਰੇ ਵੱਲ ਦੇਖ ਕੇ ਮੁਸਕਰਾਇਆ ਤੇ ਉਸਨੇ ਮੈਨੂੰ ਕਿਹਾ, 'ਭਰੋ ਨਹੀਂ, ਮੇਰੇ ਕੋਲ ਕੋਈ ਬੰਬ ਨਹੀਂ ਹੈ। ਇਹ ਤੇ ਮੇਰਾ ਦਿਲ ਧੜਕ ਰਿਹਾ ਹੈ।'

ਮੈਨੂੰ ਇਹ ਸੁਣ ਕੇ ਹੈਰਾਨੀ ਹੋਈ। ਇਸੇ ਕਰਕੇ ਉਸਨੇ ਮੈਨੂੰ ਆਪਣੀ ਸਾਰੀ ਕਹਾਣੀ ਸੁਣਾਈ।

ਕੋਵਲ 21 ਦਿਨ ਪਹਿਲਾਂ ਹੀ ਉਸਦਾ ਉਪਰੋਕਤ ਹੋਇਆ ਸੀ, ਜਿਸ ਰਾਹੀਂ ਉਸਦੇ ਦਿਲ ਵਿੱਚ ਇੱਕ ਪਲਾਸਟਿਕ ਵਾਲਵ ਫਿਟ ਕੀਤਾ ਗਿਆ ਸੀ। ਉਸਨੇ ਦੱਸਿਆ ਕਿ ਟਿਕ-ਟਿਕ ਦੀ ਆਵਾਜ਼ ਕਈ ਮਹੀਨਿਆਂ ਤੱਕ ਆਉਂਦੀ ਰਹੇਗੀ, ਜਦੋਂ ਤੱਕ ਕਿ ਨਕਲੀ ਵਾਲਵ ਤੇ ਨਵਾਂ ਉਤਕ ਪੈਦਾ ਨਹੀਂ ਹੋ ਜਾਂਦਾ। ਮੈਂ ਉਸਨੂੰ ਪੁੱਛਿਆ ਕਿ ਹੁਣ ਉਹ ਕੀ ਕਰਨ ਵਾਲਾ ਹੈ।

‘ਦੱਸੋ !’, ਉਸਨੇ ਕਿਹਾ, ‘ਮੇਰੀ ਬੜੀਆਂ ਯੋਜਨਾਵਾਂ ਹਨ। ਮਿਨੇਸੋਟਾ ਪੁੱਜਕੇ ਮੈਂ ਵਕਾਲਤ ਪੜ੍ਹਾਂਗਾਂ। ਸਾਇਦ ਮੈਨੂੰ ਕਿਸੇ ਦਿਨ ਸਰਕਾਰੀ ਨੌਕਰੀ ਵੀ ਮਿਲ ਜਾਵੇ। ਡਾਕਟਰਾਂ ਨੇ ਮੈਨੂੰ ਕਿਹਾ ਹੈ ਕਿ ਮੈਨੂੰ ਪਹਿਲੇ ਕੁੱਝ ਮਹੀਨਿਆਂ ਤੱਕ ਸਾਵਧਾਨੀ ਰੱਖਣੀ ਪਵੇਗੀ, ਪਰ ਕੁੱਝ ਮਹੀਨਿਆਂ ਬਾਅਦ ਮੇਰਾ ਦਿਲ ਬਿਲਕੁਲ ਪਹਿਲੇ ਵਰਗਾ ਹੋ ਜਾਵੇਗਾ।’

ਤਾਂ ਇਹ ਰਹੇ ਸਿਹਤ ਸੰਬੰਧੀ ਸਮੱਸਿਆਵਾਂ ਦੇ ਬਾਰੇ ਦੇ ਵੱਖ-ਵੱਖ ਨਜ਼ਰੀਏ। ਪਹਿਲਾ ਬੰਦਾ ਤਾਂ ਇਹ ਜਾਣਦਾ ਵੀ ਨਹੀਂ ਸੀ ਕਿ ਉਸਨੂੰ ਕੋਈ ਬੀਮਾਰੀ ਸੀ ਵੀ ਜਾਂ ਨਹੀਂ। ਇਸਦੇ ਬਾਵਜੂਦ, ਉਹ ਫਿਕਰਮੰਦ ਸੀ, ਪਰੇਸ਼ਾਨ ਸੀ, ਹਾਰਨ ਦੀ ਰਾਹ ਤੇ ਉਹ ਜਾ ਰਿਹਾ ਸੀ ਤੇ ਅੱਗੇ ਨਾ ਵੱਧਣ ਦੇ ਬਹਾਨੇ ਬਣਾ ਰਿਹਾ ਸੀ। ਦੂਜੇ ਬੰਦੇ ਦਾ ਹੁਣੇ ਹੀ ਇੱਕ ਬਹੁਤ ਵੱਡਾ ਉਪਰੋਜਨ ਹੋਇਆ ਸੀ, ਫਿਰ ਵੀ ਉਹ ਕੁੱਝ ਨਵਾਂ ਕਰਨ ਲਈ ਉਤਸ਼ਾਹੀ ਸੀ, ਆਸ਼ਾਵਾਦੀ ਸੀ। ਆਪਣੀ ਸਿਹਤ ਬਾਰੇ ਦੋਨਾਂ ਦੀ ਸੋਚ ਵਿੱਚ ਕਿੰਨਾ ਵੱਡਾ ਫਰਕ ਸੀ।

ਸਿਹਤ ਦੀ ਬਹਾਨੇਬਾਜ਼ੀ ਦਾ ਮੈਨੂੰ ਨਿੱਜੀ ਅਨੁਭਵ ਵੀ ਹੈ। ਮੈਨੂੰ ਡਾਇਬੀਟੀਜ਼ ਹੈ। ਜਦ ਮੈਨੂੰ ਇਹ ਬੀਮਾਰੀ ਹੋਈ (ਕੋਈ 5000 ਇੰਸੋਕਸ਼ਨ ਪਹਿਲਾਂ), ਤਾਂ ਡਾਕਟਰਾਂ ਨੇ ਮੈਨੂੰ ਇਹ ਹਿਦਾਇਤ ਦਿੱਤੀ, ‘ਡਾਇਬੀਟੀਜ਼ ਇੱਕ ਸਰੀਰਿਕ ਬੀਮਾਰੀ ਹੈ, ਪਰ ਜੇਕਰ ਇਸ ਬਾਰੇ ਤੁਹਾਡਾ ਨਜ਼ਰੀਆ ਨਕਾਰਾਤਮਕ ਰਹੇਗਾ ਤਾਂ ਤੁਸੀਂ ਬਹੁਤ ਪਰੇਸ਼ਾਨ ਰਹੋਗੇ ਤੇ ਤੁਹਾਡੀ ਇਹ ਬੀਮਾਰੀ ਵੱਧ ਸਕਦੀ ਹੈ। ਜੇਕਰ ਤੁਸੀਂ ਇਸ ਦੇ ਬਾਰੇ ਫਿਕਰ ਕਰਦੇ ਰਹੋਗੇ ਤਾਂ ਤੁਹਾਡੀ ਜ਼ਿੰਦਗੀ ਨਰਕ ਬਣ ਸਕਦੀ ਹੈ।’

ਡਾਇਬੀਟੀਜ਼ ਹੋਣ ਤੋਂ ਬਾਅਦ ਮੈਂ ਇਸ ਮਰਜ਼ ਦੇ ਕਈ ਮਰੀਜ਼ਾਂ ਦੇ ਨਾਲ ਸੰਪਰਕ ਵਿੱਚ ਆਇਆ। ਮੈਂ ਤੁਹਾਨੂੰ ਦੱਸ ਦਿਆਂ ਕਿ ਇਸ ਬੀਮਾਰੀ ਦੇ ਬਾਰੇ ਲੋਕਾਂ ਵਿੱਚ ਕਿੰਨੇ ਵਿਰੋਧਾਭਾਸੀ ਵਿਚਾਰ ਹੁੰਦੇ ਹਨ। ਇੱਕ ਆਦਮੀ ਨੂੰ ਇਸ ਬੀਮਾਰੀ ਦਾ ਅਰੰਭਕ ਦੌਰ ਹੈ ਤੇ ਉਹ ਇਸ ਨੂੰ ਲੈਕੇ ਬੜਾ ਪਰੇਸ਼ਾਨ ਰਹਿੰਦਾ ਹੈ। ਬੜਾ ਜਿਹਾ ਮੌਸਮ ਬਦਲਦੇ ਹੀ ਉਹ ਘਬਰਾ ਜਾਂਦਾ ਹੈ, ਮੂਰਖਤਾਪੂਰਨ ਤੌਰ ਤੇ ਆਪਣੇ ਆਪ ਨੂੰ ਲਬਾਦੇ ਵਿੱਚ ਲੁਕਾ ਲੈਂਦਾ ਹੈ। ਉਸਨੂੰ ਇਨਫੈਕਸ਼ਨ ਤੋਂ ਇੰਨਾ ਡਰ ਲਗਦਾ ਹੈ ਕਿ ਉਹ ਸਰਦੀ-ਖਾਂਸੀ ਵਾਲੇ ਆਦਮੀ ਨੂੰ ਵੇਖਦੇ ਸਾਰ ਹੀ ਦੌੜ ਜਾਂਦਾ ਹੈ। ਉਹ ਡਰਦਾ ਹੈ ਕਿ ਕਿਤੇ ਉਹ ਜ਼ਿਆਦਾ ਮਿਹਨਤ ਨਾ ਕਰ ਲਵੇ, ਇਸ ਲਈ ਉਹ ਕੁੱਝ ਵੀ ਨਹੀਂ ਕਰਦਾ। ਉਸਦਾ ਜ਼ਿਆਦਾਤਰ ਸਮਾਂ ਤੇ ਮਾਨਸਿਕ ਉਰਜਾ ਇਸੇ ਚਿੰਤਾ ਵਿੱਚ ਬਰਬਾਦ ਹੁੰਦੇ ਹਨ ਕਿ ਉਸਦੇ ਨਾਲ ਕੀ-ਕੀ ਬੁਰਾ ਹੋ ਸਕਦਾ ਹੈ ਤੇ ਕਿੰਨਾ। ਉਹ ਦੂਜੇ ਲੋਕਾਂ ਨੂੰ ਆਪਣੀ ਡਿਆਨਕ ਬੀਮਾਰੀ ਦੀਆਂ ਸੱਚੀਆਂ-ਝੂਠੀਆਂ ਕਹਾਣੀਆਂ ਸੁਣਾ-ਸੁਣਾ ਕੇ ਬੋਰ ਕਰਦਾ ਰਹਿੰਦਾ ਹੈ। ਦਰਅਸਲ ਉਸਦੀ ਅਸਲੀ ਬੀਮਾਰੀ ਡਾਇਬੀਟੀਜ਼ ਨਹੀਂ ਹੈ। ਉਹ ਤਾਂ ਸਿਹਤ ਦੀ ਬਹਾਨੇਬਾਜ਼ੀ ਨਾਲ ਪੀੜਤ ਹੈ। ਉਹ ਬੀਮਾਰੀ ਨੂੰ ਅਸਫਲਤਾ ਦੇ ਬਹਾਨੇ

ਵਾਂਗ ਇਸਤੇਮਾਲ ਕਰ ਰਿਹਾ ਹੈ। ਕਿਉਂ ? ਕਿਉਂਕਿ ਉਹ ਲੋਕਾਂ ਦੀ ਹਮਦਰਦੀ ਹਮਿਸ਼ਾ ਕਰਨਾ ਚਾਹੁੰਦਾ ਹੈ।

ਦੂਜੇ ਪਾਸੇ, ਇੱਕ ਵੱਡੀ ਪ੍ਰਕਾਸ਼ਕ ਫਰਮ ਦਾ ਡਿਵੀਜ਼ਨਲ ਮੈਨੇਜਰ ਹੈ, ਜਿਹੜਾ ਡਾਇਬੀਟੀਜ਼ ਦਾ ਗੰਭੀਰ ਰੋਗੀ ਹੈ। ਉਹ ਉੱਤੇ ਦੱਸੇ ਮਰੀਜ਼ ਤੋਂ 30 ਗੁਣਾ ਜ਼ਿਆਦਾ ਇਨਸੂਲਿਨ ਲੈਂਦਾ ਹੈ। ਪਰ ਉਹ ਬੀਮਾਰਾਂ ਵਾਂਗ ਨਹੀਂ ਜਿਉਂਦਾ। ਉਸ ਨੂੰ ਆਪਣੇ ਕੰਮ ਨੂੰ ਕਰਨ ਵਿੱਚ ਮਜ਼ਾ ਆਉਂਦਾ ਹੈ ਤੇ ਉਹ ਜ਼ਿੰਦਗੀ ਦਾ ਪੂਰਾ ਰਸ ਪੀਣਾ ਚਾਹੁੰਦਾ ਹੈ। ਇੱਕ ਦਿਨ ਉਸਨੇ ਮੈਨੂੰ ਕਿਹਾ, ‘ਵੈਬਿਆ ਜਾਵੇ ਤਾਂ ਡਾਇਬੀਟੀਜ਼ ਇੱਕ ਸਮੱਸਿਆ ਤਾਂ ਹੈ, ਪਰ ਦਾੜੀ ਬਨਾਉਣਾ ਵੀ ਤੇ ਇੱਕ ਸਮੱਸਿਆ ਹੈ ਤੇ ਮੈਂ ਇਸ ਬਾਰੇ ਚਿੰਤਾ ਕਰ-ਕਰਕੇ ਸੱਚਮੁਚ ਬੀਮਾਰ ਨਹੀਂ ਪੈਣਾ ਚਾਹੁੰਦਾ। ਜਦ ਮੈਂ ਇਨਸੂਲਿਨ ਦਾ ਇਨਜੈਕਸ਼ਨ ਲੈਂਦਾ ਹਾਂ ਤਾਂ ਮੈਂ ਆਪਣੀ ਬਿਮਾਰੀ ਨੂੰ ਨਹੀਂ ਕੋਸਦਾ, ਬਲਕਿ ਉਸ ਆਦਮੀ ਨੂੰ ਅਸੀਸਾਂ ਦਿੰਦਾ ਹਾਂ ਜਿਸਨੇ ਇਨਸੂਲਿਨ ਦੀ ਖੋਜ ਕੀਤੀ ਸੀ।’

ਮੇਰਾ ਇੱਕ ਬਹੁਤ ਚੰਗਾ ਏਸਤ 1945 ਵਿੱਚ ਜਦੋਂ ਜੰਗ ਤੋਂ ਮੁੜਿਆ ਤਾਂ ਉਸਦਾ ਇੱਕ ਹੱਥ ਕੱਟਿਆ ਹੋਇਆ ਸੀ। ਇਸਦੇ ਬਾਵਜੂਦ ਜਾਨ ਸਦਾ ਮੁਸਕਰਾਉਂਦਾ ਰਹਿੰਦਾ ਸੀ, ਹਮੇਸ਼ਾ ਦੂਜਿਆਂ ਦੀ ਸਹਾਇਤਾ ਕਰਦਾ ਰਹਿੰਦਾ ਸੀ। ਮੈਂ ਜਿੰਨੇ ਵੀ ਆਸ਼ਾਵਾਦੀ ਲੋਕਾਂ ਨੂੰ ਜਾਣਦਾ ਹਾਂ, ਜਾਨ ਉਨ੍ਹਾਂ ਸਾਰਿਆਂ ਤੋਂ ਵਧ ਆਸ਼ਾਵਾਦੀ ਹੈ। ਇੱਕ ਦਿਨ ਮੈਂ ਉਸ ਦੇ ਕੱਟੇ ਹੋਏ ਹੱਥ ਬਾਰੇ ਲੰਮੀ ਚਰਚਾ ਕੀਤੀ।

ਉਸਨੇ ਕਿਹਾ, ‘ਮੇਰਾ ਸਿਰਫ ਇੱਕ ਹੱਥ ਨਹੀਂ ਹੈ। ਇਹ ਸਹੀ ਗੱਲ ਹੈ ਕਿ ਦੋ ਹੱਥ ਹਮੇਸ਼ਾ ਇੱਕ ਹੱਥ ਤੋਂ ਚੰਗੇ ਹੁੰਦੇ ਹਨ। ਪਰ ਪੂਰੇ ਸਰੀਰ ਨੂੰ ਬਚਾਉਣ ਲਈ ਜੇਕਰ ਇੱਕ ਹੱਥ ਨੂੰ ਵੱਢਣਾ ਪਵੇ, ਤਾਂ ਇਹ ਮਹਿੰਗਾ ਸੌਦਾ ਨਹੀਂ ਹੋਵੇਗਾ ਤੇ ਫਿਰ ਮੇਰੀ ਜੀਵਨ-ਸ਼ਕਤੀ ਤਾਂ ਹੁਣ ਵੀ 100 ਫੀਸਦੀ ਬਚੀ ਹੋਈ ਹੈ। ਮੈਂ ਸ਼ੁਕਰਗੁਜ਼ਾਰ ਹਾਂ ਕਿਉਂਕਿ ਮੈਂ ਜ਼ਿੰਦਾ ਹਾਂ ਤੇ ਮੇਰੀ ਪੂਰੀ ਜੀਵਨ-ਸ਼ਕਤੀ ਹੁਣ ਵੀ ਬਚੀ ਹੋਈ ਹੈ।’

ਮੇਰਾ ਇੱਕ ਹੋਰ ਅਪੰਗ ਏਸਤ ਇੱਕ ਬਿਹਤਰੀਨ ਗੋਲਫਰ ਹੈ। ਇੱਕ ਦਿਨ ਮੈਂ ਉਸਨੂੰ ਪੁੱਛਿਆ ਕਿ ਉਹ ਕੇਵਲ ਇੱਕ ਹੱਥ ਨਾਲ ਇੰਨਾਂ ਚੰਗਾ ਕਿਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਖੇਡ ਲੈਂਦਾ ਹੈ, ਜਦੋਂ ਕਿ ਦੋਨਾਂ ਹੱਥਾਂ ਨਾਲ ਖੇਡਣ ਵਾਲੇ ਜ਼ਿਆਦਾਤਰ ਗੋਲਫਰ ਉਸਦੇ ਮੁਕਾਬਲੇ ਚੰਗਾ ਨਹੀਂ ਖੇਡ ਪਾਉਂਦੇ। ਉਸਨੇ ਮੇਰੀ ਗੱਲ ਦਾ ਜੋਰਦਾਰ ਜੁਆਬ ਦਿੱਤਾ, ‘ਇਹ ਮੇਰਾ ਅਨੁਭਵ ਰਿਹਾ ਹੈ ਕਿ ਸਹੀ ਰਵੱਈਏ ਤੇ ਇੱਕ ਬਾਂਹ ਵਾਲਾ ਆਦਮੀ, ਗਲਤ ਰਵੱਈਏ ਤੇ ਦੋਵੇਂ ਬਾਂਹਵਾਂ ਵਾਲੇ ਆਦਮੀ ਨੂੰ ਹਰਾ ਸਕਦਾ ਹੈ।’ ਇਸ ਬਾਰੇ ਕੁੱਝ ਦੇਰ ਸੋਚੋ। ਇਹ ਨਾ ਸਿਰਫ ਗੋਲਫ ਦੇ ਮੈਦਾਨ ਵਿੱਚ ਸੱਚ ਹੈ, ਬਲਕਿ ਇਹ ਜ਼ਿੰਦਗੀ ਦੇ ਹਰ ਖੇਤਰ ਵਿੱਚ ਸੱਚ ਹੈ।

ਸਿਹਤ ਦੀ ਬਹਾਨੇਬਾਜ਼ੀ ਤੋਂ ਬਚਣ ਦੇ ਚਾਰ ਤਰੀਕੇ :

ਸਿਹਤ ਦੀ ਬਹਾਨੇਬਾਜ਼ੀ ਤੋਂ ਬਚਣ ਦੇ ਸਰਵਸ਼੍ਰੇਸ਼ਟ ਵੇਕਸੀਨ ਦੇ ਚਾਰ ਡੋਜ਼ ਹਨ:

1. ਆਪਣੀ ਸਿਹਤ ਬਾਰੇ ਗੱਲ ਨਾ ਕਰੋ। ਤੁਸੀਂ ਕਿਸੇ ਬੀਮਾਰੀ ਬਾਰੇ ਜਿੰਨੀਆਂ ਜ਼ਿਆਦਾ ਗੱਲਾਂ ਕਰੋਗੇ, ਚਾਹੇ ਉਹ ਆਮ ਜਿਹੀ ਸਰਦੀ ਹੀ ਕਿਉਂ ਨਾ ਹੋਵੇ, ਉਹ ਬੀਮਾਰੀ ਉਨ੍ਹਾਂ ਹੀ ਵੱਧਦੀ ਜਾਵੇਗੀ। ਬੁਰੀ ਸਿਹਤ ਬਾਰੇ ਗੱਲ ਕਰਨਾ ਕੰਡਿਆਂ ਨੂੰ ਖਾਦ ਦੇਣ ਵਾਂਗ ਹੈ। ਇਸ ਤੋਂ ਇਲਾਵਾ, ਆਪਣੀ ਸਿਹਤ ਬਾਰੇ ਗੱਲਾਂ ਕਰਦੇ ਰਹਿਣਾ ਇੱਕ ਬੁਰੀ ਆਦਤ ਹੈ। ਇਸ ਨਾਲ ਲੋਕ ਬੋਰ ਹੋ ਜਾਂਦੇ ਹਨ। ਇਸ ਤੋਂ ਤੁਹਾਨੂੰ ਆਤਮ-ਕੇਂਦਰਿਤ ਤੇ ਬੁੱਢਿਆ ਵਾਂਗ ਗੱਲਾਂ ਕਰਨ ਵਾਲਾ ਸਮਝਿਆ ਜਾ ਸਕਦਾ ਹੈ। ਸਫਲਤਾ ਦੀ ਚਾਹ ਰੱਖਣ ਵਾਲਾ ਬੰਦਾ ਆਪਣੀ 'ਖਰਾਬ' ਸਿਹਤ ਬਾਰੇ ਚਿੰਤਾ ਨਹੀਂ ਕਰਦਾ। ਆਪਣੀ ਬੀਮਾਰੀ ਦਾ ਰੋਣਾ ਰੋ ਕੇ ਤੁਹਾਨੂੰ ਬੋਝੀ ਹਮਦਰਦੀ ਤਾਂ ਮਿਲ ਸਕਦੀ ਹੈ (ਤੇ ਮੈਂ 'ਸਕਦੀ' ਸ਼ਬਦ ਤੇ ਜੋਰ ਦੇਣਾ ਚਾਹਵਾਂਗਾ), ਪਰ ਸਿਹਤਾ ਆਦਮੀ ਸਦਾ ਸ਼ਿਕਾਇਤ ਕਰਦਾ ਰਹਿੰਦਾ ਹੈ, ਉਸਨੂੰ ਕਦੇ ਵੀ ਕਿਸੇ ਤੋਂ ਸਨਮਾਨ, ਆਦਰ ਜਾਂ ਵਫ਼ਾਦਾਰੀ ਨਹੀਂ ਮਿਲ ਸਕਦੀ।

2. ਆਪਣੀ ਸਿਹਤ ਬਾਰੇ ਫਾਲਤੂ ਚਿੰਤਾ ਕਰਨਾ ਛੱਡ ਦਿਓ। ਡਾ. ਵਾਲਟਰ ਵਿਸਵ-ਪ੍ਰਸਿੱਧ ਮਿਓ ਕਲੀਨਿਕ ਵਿੱਚ ਐਮੀਰਟਸ ਕੰਸਲਟੈਂਟ ਹਨ। ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੇ ਹੁਣੇ ਹੀ ਲਿਖਿਆ ਹੈ, 'ਮੈਂ ਹਮੇਸ਼ਾ ਫਿਜ਼ੂਲ ਚਿੰਤਾ ਕਰਨ ਵਾਲੇ ਲੋਕਾਂ ਨੂੰ ਇਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਨਾ ਕਰਨ ਦੀ ਸਲਾਹ ਦਿੰਦਾ ਹਾਂ। ਉਦਾਹਰਣ ਦੇ ਤੌਰ ਤੇ, ਮੈਂ ਇੱਕ ਆਦਮੀ ਨੂੰ ਵੀਖਿਆ ਜਿਸ ਨੂੰ ਇਸ ਗੱਲ ਦਾ ਪੂਰਾ ਭਰੋਸਾ ਸੀ ਕਿ ਉਸਦਾ 'ਗਲ-ਬਲੈਡਰ' ਖਰਾਬ ਹੈ ਹਾਲਾਂਕਿ ਅੱਠ ਬਾਰ ਵੱਖ-ਵੱਖ ਕਲੀਨਿਕਾਂ ਵਿੱਚ ਐਕਸਰੇ ਕਰਵਾਉਣ ਤੇ ਵੀ ਉਸਦਾ ਗਲ-ਬਲੈਡਰ ਪੂਰੀ ਤਰ੍ਹਾਂ ਠੀਕ ਦਿਖ ਰਿਹਾ ਸੀ ਤੇ ਡਾਕਟਰਾਂ ਦਾ ਕਹਿਣਾ ਸੀ ਕਿ ਇਹ ਸਿਰਫ ਉਸਦੇ ਮਨ ਦਾ ਵਹਿਮ ਹੈ ਤੇ ਦਰਅਸਲ ਉਸਨੂੰ ਕੋਈ ਬੀਮਾਰੀ ਨਹੀਂ ਹੈ। ਮੈਂ ਉਸਨੂੰ ਬੇਨਤੀ ਕੀਤੀ ਕਿ ਉਹ ਹੁਣ ਤਾਂ ਮਿਹਰਬਾਨੀ ਕਰਕੇ ਆਪਣੇ ਗਲ-ਬਲੈਡਰ ਦਾ ਐਕਸਰੇ ਕਰਾਉਣਾ ਛੱਡ ਦੇਵੇ। ਮੈਂ ਸਿਹਤ ਦਾ ਲੋੜ ਤੋਂ ਵੱਧ ਧਿਆਨ ਰੱਖਣ ਵਾਲੇ ਸੈਂਕੜੇ ਲੋਕਾਂ ਨੂੰ ਵਾਰ-ਵਾਰ ਬਿਨਾਂ ਕਾਰਨ ਈ.ਸੀ.ਜੀ. ਕਰਾਉਂਦੇ ਵੇਖਿਆ ਹੈ ਤੇ ਮੈਂ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਵੀ ਇਹ ਬੇਨਤੀ ਕੀਤੀ ਕਿ ਉਹ ਆਪਣੀ ਬੀਮਾਰੀ ਦੇ ਬਾਰੇ ਫਾਲਤੂ ਚਿੰਤਾ ਕਰਨੀ ਛੱਡ ਦੇਣ।

3. ਤੁਹਾਡੀ ਸਿਹਤ ਜਿਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਦੀ ਵੀ ਹੋਵੇ, ਤੁਹਾਨੂੰ ਉਸ ਲਈ ਸ਼ੁਕਰ-ਗੁਜਾਰ ਹੋਣਾ

ਚਾਹੀਦਾ ਹੈ। ਇੱਕ ਪੁਰਾਣਾ ਅਖਾਣ ਹੈ, 'ਮੈਂ ਆਪਣੇ ਫਟੇ ਹੋਏ ਬੂਟਾਂ ਨੂੰ ਲੈ ਕੇ ਦੁੱਖੀ ਹੋ ਰਿਹਾ ਸੀ, ਪਰ ਜਦੋਂ ਮੈਂ ਬਿਨਾਂ ਪੈਰਾਂ ਵਾਲੇ ਆਦਮੀ ਨੂੰ ਵੇਖਿਆ ਤਾਂ ਮੈਨੂੰ ਉਪਰ ਵਾਲੇ ਨਾਲ ਕੋਈ ਸ਼ਿਕਾਇਤ ਨਹੀਂ ਰਹੀ, ਦੁੱਖੀ ਹੋਣ ਦੀ ਬਜਾਏ ਮੈਂ ਸ਼ੁਕਰ-ਗੁਜਾਰ ਹੋ ਗਿਆ।' ਇਸ ਗੱਲ ਤੇ ਸ਼ਿਕਾਇਤ ਕਰਨ ਦੀ ਬਜਾਏ ਕਿ ਤੁਹਾਡੀ ਸਿਹਤ ਵਿੱਚ ਕੀ 'ਚੰਗਾ ਨਹੀਂ' ਹੈ, ਤੁਹਾਨੂੰ ਇਸ ਬਾਰੇ ਖੁਸ਼ ਤੇ ਸ਼ੁਕਰ-ਗੁਜਾਰ ਹੋਣਾ ਚਾਹੀਦਾ ਹੈ ਕਿ ਤੁਹਾਡੀ ਸਿਹਤ ਵਿੱਚ ਕੀ 'ਚੰਗਾ' ਹੈ। ਜੇਕਰ ਤੁਸੀਂ ਸ਼ੁਕਰ-ਗੁਜਾਰ ਹੋਵੋਗੇ ਤਾਂ ਤੁਸੀਂ ਕਈ ਅਸਲੀ ਬੀਮਾਰੀਆਂ ਤੋਂ ਬਚੇ ਰਹੋਗੇ।

4. ਆਪਣੇ-ਆਪ ਨੂੰ ਇਹ ਆਮ ਕਰਕੇ ਯਾਦ ਦਿਲਾਓ, 'ਜੰਗ ਲੱਗਣ ਤੋਂ ਚੰਗਾ ਹੈ ਘਿਸ ਜਾਣਾ।' ਤੁਹਾਨੂੰ ਜ਼ਿੰਦਗੀ ਮਿਲੀ ਹੈ ਮਜ਼ੇ ਲੈਣ ਲਈ। ਇਸ ਨੂੰ ਬਰਬਾਦ ਨਾ ਕਰੋ। ਜ਼ਿੰਦਗੀ ਜੀਉਣ ਦੀ ਬਜਾਏ ਜੇਕਰ ਤੁਸੀਂ ਫਿਕਰ ਕਰਦੇ ਰਹੋਗੇ ਤਾਂ ਤੁਸੀਂ ਛੇਤੀ ਹੀ ਕਿਸੇ ਹਸਪਤਾਲ ਵਿੱਚ ਭਰਤੀ ਨਜ਼ਰ ਆਉਗੇ।

2. ਪਰ ਮੇਰੇ ਕੋਲ ਸਫਲ ਬੰਦਿਆਂ ਜਿੰਨੀ ਬੁੱਧੀ ਨਹੀਂ ਹੈ - ਬੁੱਧੀ ਦਾ ਬਹਾਨੇਬਾਜ਼ੀ ਜਾਂ 'ਮੇਰੇ ਕੋਲ ਉਂਨੀ ਬੁੱਧੀ ਨਹੀਂ ਹੈ' ਬਹੁਤ ਹਰਮਨ-ਪਿਆਰਾ ਬਹਾਨਾ ਹੈ। ਅਸਲ ਵਿੱਚ ਇਹ ਆਮ ਹੈ ਕਿ ਇਹ ਸਾਡੇ ਆਲੇ-ਦੁਆਲੇ ਦੇ ਤਕਰੀਬਨ 95 ਫੀਸਦੀ ਲੋਕਾਂ ਵਿੱਚ ਕਿਸੇ ਨਾ ਕਿਸੇ ਰੂਪ ਅੰਦਰ ਮੌਜੂਦ ਰਹਿੰਦਾ ਹੈ। ਬਹਾਨੇਬਾਜ਼ੀ ਦੇ ਬਾਰੀ ਰੂਪਾਂ ਵਿੱਚ ਤਾਂ ਬੰਦਾ ਵਪ-ਚੜ੍ਹਕੇ ਗੱਲਾਂ ਕਰਦਾ ਹੈ, ਪਰ ਇਸ ਕਿਸਮ ਦੀ ਬਹਾਨੇਬਾਜ਼ੀ ਮਤਲਬ ਬੁੱਧੀ ਦੀ ਬਹਾਨੇਬਾਜ਼ੀ 'ਚ ਬੰਦਾ ਚੁਪਚਾਪ ਦੁੱਖੀ ਹੁੰਦਾ ਰਹਿੰਦਾ ਹੈ। ਜ਼ਿਆਦਾਤਰ ਲੋਕ ਦੂਜਿਆਂ ਦੇ ਸਾਹਮਣੇ ਇਹ ਮੰਨਣ ਨੂੰ ਤਿਆਰ ਨਹੀਂ ਹੁੰਦੇ ਕਿ ਉਨ੍ਹਾਂ ਵਿੱਚ ਲੋੜੀਂਦੀ ਬੁੱਧੀ ਜਾਂ ਸਿਆਣਪ/ਸਮਝ ਨਹੀਂ ਹੈ। ਪਰ, ਉਹ ਅੰਦਰੋਂ ਇਹ ਗੱਲ ਮਹਿਸੂਸ ਕਰਦੇ ਹਨ।

ਜਦ ਬੁੱਧੀ ਦੀ ਗੱਲ ਆਉਂਦੀ ਹੈ ਤਾਂ ਸਾਡੇ ਵਿੱਚੋਂ ਜ਼ਿਆਦਾਤਰ ਲੋਕ ਦੋ ਤਰ੍ਹਾਂ ਦੀਆਂ ਬਹਾਨੇਬਾਜ਼ੀ ਗਲਤੀਆਂ ਕਰਦੇ ਹਨ :

1. ਅਸੀਂ ਆਪਣੀ ਬੁੱਧੀ ਨੂੰ ਘੱਟ ਕਰਕੇ ਮਾਪਦੇ ਹਾਂ, ਅਤੇ
2. ਅਸੀਂ ਦੂਜੇ ਆਦਮੀ ਦੀ ਬੁੱਧੀ ਨੂੰ ਜ਼ਿਆਦਾ ਮਾਪਦੇ ਹਾਂ।

ਇਨ੍ਹਾਂ ਗਲਤੀਆਂ ਕਾਰਨ ਲੋਕ ਕਾਫ਼ੀ ਨੁਕਸਾਨ ਵਿੱਚ ਰਹਿੰਦੇ ਹਨ। ਉਹ ਬੁਣੇਤਰੀਪੁਰਣ ਹਾਲਤਾਂ ਦਾ ਸਾਮ੍ਹਣਾ ਕਰਨ ਵਿੱਚ ਅਸਫਲ ਰਹਿੰਦੇ ਹਨ ਕਿਉਂਕਿ ਉਨ੍ਹਾਂ ਵਿੱਚ 'ਬੁੱਧੀ' ਦੀ ਲੋੜ ਹੁੰਦੀ ਹੈ ਤੇ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੇ ਹਿਸਾਬ ਨਾਲ ਉਨ੍ਹਾਂ ਵਿੱਚ ਬੁੱਧੀ ਹੈ ਹੀ ਨਹੀਂ। ਪਰ ਉਸੀ ਵੇਲੇ ਉਥੇ ਇੱਕ ਵਿੱਚੋਂ ਜਿਹਾ ਆਦਮੀ ਆਉਂਦਾ ਹੈ ਜਿਹੜਾ 'ਬੁੱਧੀ' ਦੇ ਬਾਰੇ ਬੋਝਾ ਵੀ ਵਿਚਾਰ ਨਹੀਂ ਕਰਦਾ ਤੇ

ਉਸ ਨੂੰ ਉਹ ਕੰਮ ਮਿਲ ਜਾਂਦਾ ਹੈ।

ਦਰਅਸਲ ਮਹੱਤਵ ਇਸ ਗੱਲ ਦਾ ਨਹੀਂ ਹੈ ਕਿ ਤੁਹਾਡੇ ਕੋਲ ਕਿੰਨੀ ਬੁੱਧੀ ਹੈ, ਬਲਕਿ ਇਸ ਗੱਲ ਦਾ ਹੈ ਕਿ ਜਿਹੜੀ ਤੁਹਾਡੇ ਕੋਲ ਹੈ ਉਸ ਦਾ ਤੁਸੀਂ ਕਿਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਇਸਤੇਮਾਲ ਕਰ ਰਹੇ ਹੋ। ਤੁਹਾਡੀ ਬੁੱਧੀ ਦੀ ਮਾਤਰਾ ਤੋਂ ਜ਼ਿਆਦਾ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਹੈ ਉਹ ਚਿੰਤਨ ਜਾਂ ਉਹ ਨਜ਼ਰੀਆ ਜਿਹੜਾ ਤੁਹਾਡੀ ਅਕਲ ਨੂੰ ਦਿਸਾ ਦਿਖਾ ਰਿਹਾ ਹੈ। ਮੈਨੂੰ ਇਸ ਗੱਲ ਨੂੰ ਦੁਹਰਾਉਣ ਦਿਉ ਕਿਉਂਕਿ ਇਹ ਬਹੁਤ ਹੀ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਹੈ; ਤੁਹਾਡੀ ਬੁੱਧੀ ਦੀ ਮਾਤਰਾ ਤੋਂ ਵੀ ਜ਼ਿਆਦਾ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਹੈ, ਉਹ ਚਿੰਤਨ ਜਾਂ ਉਹ ਨਜ਼ਰੀਆ ਜਿਹੜਾ ਤੁਹਾਡੀ ਅਕਲ ਨੂੰ ਦਿਸਾ ਦਿਖਾ ਰਿਹਾ ਹੈ।

ਦੇਸ ਦੇ ਮਸ਼ਹੂਰ ਡਾਕਟਰ ਐਡਵਰਡ ਟੇਲਰ ਤੋਂ ਇੱਕ ਵਾਰ ਕਿਸੇ ਨੇ ਇਹ ਸੁਆਲ ਪੁੱਛਿਆ, 'ਕੀ ਕੋਈ ਵੀ ਬੱਚਾ ਵਿਗਿਆਨਿਕ ਬਣ ਸਕਦਾ ਹੈ?' ਟੇਲਰ ਨੇ ਜੁਆਬ ਦਿੱਤਾ, 'ਵਿਗਿਆਨਿਕ ਬਣਨ ਲਈ ਤੁਫ਼ਾਨੀ ਦਿਮਾਗ ਦੀ ਲੋੜ ਨਹੀਂ ਹੁੰਦੀ, ਨਾ ਹੀ ਕਰਾਮਾਤੀ ਯਾਦਸ਼ਤ ਦੀ ਲੋੜ ਹੁੰਦੀ ਹੈ, ਨਾ ਹੀ ਇਹ ਜ਼ਰੂਰੀ ਹੈ ਕਿ ਬੱਚਾ ਸਕੂਲ ਵਿੱਚ ਬਹੁਤ ਚੰਗੇ ਨੰਬਰਾਂ ਨਾਲ ਪਾਸ ਹੋਇਆ ਹੋਵੇ। ਵਿਗਿਆਨਿਕ ਬਣਨ ਲਈ ਕੇਵਲ ਇਹ ਲੋੜੀਂਦਾ ਹੈ ਕਿ ਬੱਚੇ ਦੀ ਵਿਗਿਆਨ ਵਿੱਚ ਕਾਫ਼ੀ ਰੁਚੀ ਹੋਵੇ। ਉਸਦੀ ਇਹ ਰੁਚੀ ਜਿੰਨੀ ਜ਼ਿਆਦਾ ਹੋਵੇਗੀ, ਉਹ ਉੱਨਾ ਹੀ ਵੱਡਾ ਵਿਗਿਆਨਿਕ ਬਣ ਸਕਦਾ ਹੈ।'

ਤਾਂ ਰੁਚੀ ਜਾਂ ਉਤਸ਼ਾਹ ਵਿਗਿਆਨ ਵਿੱਚ ਵੀ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਹੁੰਦੇ ਹਨ।

ਜੇਕਰ 100 ਆਈ. ਕਿਊ. ਵਾਲੇ ਕਿਸੇ ਬੱਚੇ ਦਾ ਰਵੱਈਆ ਸਕਾਰਾਤਮਕ, ਆਸ਼ਾਵਾਦੀ ਤੇ ਸਹਿਯੋਗਾਤਮਕ ਹੈ ਤਾਂ ਉਹ ਉਸ ਬੰਦੇ ਤੋਂ ਜ਼ਿਆਦਾ ਪੈਸਾ, ਸਫਲਤਾ ਤੇ ਸਨਮਾਨ ਹਾਸਿਲ ਕਰੇਗਾ ਜਿਸਦਾ ਆਈ. ਕਿਊ ਤਾਂ 120 ਹੈ ਪਰ ਉਸਦਾ ਰਵੱਈਆਂ ਨਕਾਰਾਤਮਕ, ਨਿਰਾਸ਼ਾਵਾਦੀ ਤੇ ਅਸਹਿਯੋਗਾਤਮਕ ਹੈ।

ਕਿਸੇ ਕੰਮ ਵਿੱਚ ਉਦੋਂ ਤੱਕ ਜੁਟੇ ਰਹੋ ਜਦੋਂ ਤੱਕ ਉਹ ਪੂਰਾ ਨਾ ਹੋ ਜਾਵੇ - ਇਹੀ ਅਸਲ ਵਿੱਚ ਪੜ੍ਹੇ ਦੀ ਗੱਲ ਹੈ। ਆਲਸੀ ਬੁੱਧੀ ਕਿਸ ਕੰਮ ਦੀ? ਆਮ ਕਰਕੇ ਕੰਮ ਵਿੱਚ ਰੁੱਝੇ ਰਹਿਣ ਵਾਲਾ ਬੰਦਾ ਉਸ ਬੁੱਧੀਮਾਨ ਤੇ ਪ੍ਰਤਿਭਾਸ਼ਾਲੀ ਬੰਦੇ ਕੋਲੋਂ ਜ਼ਿਆਦਾ ਸਫਲ ਹੁੰਦਾ ਹੈ ਜਿਹੜਾ ਕੋਈ ਕੰਮ ਨਹੀਂ ਕਰਦਾ।

ਯੋਗਤਾ ਦਾ 95 ਫੀਸਦੀ ਹਿੱਸਾ ਕੰਮ ਵਿੱਚ ਰੁੱਝੇ ਰਹਿਣ ਦੀ ਸਮਰੱਥਾ ਹੀ ਹੈ।

ਪਿਛਲੇ ਸਾਲ ਮੈਂ ਆਪਣੇ ਕਾਲਜ ਦੇ ਇੱਕ ਪੁਰਾਣੇ ਦੇਸਤ ਚਕ ਨੂੰ 10 ਸਾਲਾਂ ਬਾਅਦ ਮਿਲਿਆ। ਚਕ ਬਹੁਤ ਹੀ ਪ੍ਰਤਿਭਾਸ਼ਾਲੀ ਸਿੱਖਿਆਰਥੀ ਸੀ ਤੇ ਉਸਨੇ ਆਨਰਸ ਨਾਲ ਗ੍ਰੇਜੂਏਸ਼ਨ ਕੀਤਾ ਸੀ। ਜਦ ਮੈਂ ਉਸਨੂੰ ਆਖਰੀ ਵਾਰ ਮਿਲਿਆ ਸੀ ਤਾਂ ਉਸਦਾ ਉੱਦੇਸ਼ ਸੀ ਪੱਛਮੀ ਨੇਬ੍ਰਾਸਕਾ ਵਿੱਚ ਆਪਣਾ ਬਿਜਨਸ ਖੜਾ ਕਰਨਾ।

ਮੈਂ ਚਕ ਨੂੰ ਪੁੱਛਿਆ ਕਿ ਆਖਰਕਾਰ ਉਸਨੇ ਕਿਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਦਾ ਬਿਜਨਸ ਖੜਾ ਕੀਤਾ।

ਉਸਦਾ ਜੁਆਬ ਸੀ, 'ਮੈਂ ਕੋਈ ਬਿਜਨਸ ਖੜਾ ਨਹੀਂ ਕਰ ਪਾਇਆ। ਪੰਜ ਸਾਲ ਪਹਿਲਾਂ ਮੈਂ ਤੁਹਾਨੂੰ ਇਹ ਨਹੀਂ ਦੱਸਦਾ, ਇੱਕ ਸਾਲ ਪਹਿਲਾਂ ਵੀ ਨਹੀਂ, ਪਰ ਹੁਣ ਮੈਂ ਇਸ ਬਾਰੇ ਗੱਲ ਕਰਨ ਨੂੰ ਤਿਆਰ ਹਾਂ।'

'ਹੁਣ ਜਦੋਂ ਮੈਂ ਕਾਲਜ ਦੇ ਦਿਨਾਂ ਦੀ ਯਾਦ ਕਰਦਾ ਹਾਂ ਤਾਂ ਮੈਨੂੰ ਇਹ ਮਹਿਸੂਸ ਹੁੰਦਾ ਹੈ ਕਿ ਮੈਂ ਹਰ ਯੋਜਨਾ ਵਿੱਚ ਖਾਮੀਆਂ ਲੱਭਣ ਵਿੱਚ ਮਾਹਿਰ ਸੀ। ਮੈਂ ਇਹ ਦੱਸ ਸਕਦਾ ਸੀ ਕਿ ਕੋਈ ਬਿਜਨਸ ਕਿਉਂ ਚੋਪਟ ਹੋ ਜਾਵੇਗਾ, ਕੋਈ ਯੋਜਨਾ ਕਿਉਂ ਅਸਫਲ ਹੋ ਜਾਵੇਗੀ, ਚਾਹ ਕਿ ਕਿੰਨੀਆਂ ਮੁਸ਼ਕਿਲਾਂ ਆਉਣਗੀਆਂ; 'ਤੁਹਾਡੇ ਕੋਲ ਬਹੁਤ ਸਾਰੀ ਪੂੰਜੀ ਹੋਣੀ ਚਾਹੀਦੀ ਹੈ'; 'ਇਹ ਪੱਕਾ ਕਰ ਲਵੋ ਕਿ ਬਿਜਨਸ ਸਾਈਕਲ ਠੀਕ ਹੋਵੇ'; 'ਜਿਹੜਾ ਅਸੀਂ ਬਣਾਵਾਂਗੇ, ਕੀ ਉਸਦੀ ਬੜੀ ਮੰਗ ਹੈ?'; 'ਕੀ ਸਥਾਨਿਕ ਉਦਯੋਗ ਸਥਿਰ ਤੇ ਸਥਾਈ ਹੈ?' - ਤੇ ਇਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਦੇ ਇੱਕ ਹਜ਼ਾਰ ਇੱਕ ਸਵਾਲ ਜਿਨ੍ਹਾਂ ਦੇ ਜੁਆਬ ਲੱਭੇ ਬਿਨਾਂ ਕੋਈ ਵੀ ਬਿਜਨਸ ਕਰਨਾ ਖਤਰਨਾਕ ਹੋ ਸਕਦਾ ਸੀ।

'ਮੈਨੂੰ ਸਭ ਤੋਂ ਜ਼ਿਆਦਾ ਤਕਲੀਫ ਇਸ ਗੱਲ ਨਾਲ ਹੁੰਦੀ ਸੀ ਕਿ ਮੇਰੇ ਉਹ ਦੇਸਤ ਜਿਨ੍ਹਾਂ ਵਿੱਚ ਅਕਲ ਨਹੀਂ ਸੀ ਜਾਂ ਉਹ ਲੋਕ ਜਿਹੜੇ ਕਦੇ ਕਾਲਜ ਗਏ ਵੀ ਨਹੀਂ ਸਨ, ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੇ ਚੰਗੇ-ਖਾਸੇ ਬਿਜਨਸ ਖੜੇ ਕਰ ਲਏ ਹਨ। ਜਦੋਂ ਕਿ ਮੈਂ ਉਥੇ ਦਾ ਉਥੇ ਹੀ ਹਾਂ, ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੀ ਕੰਪਨੀਆਂ ਦਾ ਆਡਿਟ ਕਰਦਾ ਫਿਰ ਰਿਹਾ ਹਾਂ। ਕੋਈ ਬਿਜਨਸ ਅਸਫਲ ਕਿਉਂ ਹੋ ਸਕਦਾ ਹੈ, ਇਸਦੇ ਬਾਰੇ ਸੋਚਣ ਦੀ ਬਜਾਇ ਕਾਸ਼.! ਮੈਂ ਇਹ ਸੋਚਿਆ ਹੁੰਦਾ ਕਿ ਕੋਈ ਬਿਜਨਸ ਸਫਲ ਕਿਵੇਂ ਹੋ ਸਕਦਾ ਹੈ! ਜੇਕਰ ਮੈਂ ਸਕਾਰਾਤਮਕ ਚਿੰਤਨ ਕੀਤਾ ਹੁੰਦਾ ਤਾਂ ਮੇਰੀ ਜ਼ਿੰਦਗੀ ਜ਼ਿਆਦਾ ਖੁਸ਼ਹਾਲ ਹੁੰਦੀ।

ਚਕ ਦੀ ਅਕਲ ਤੋਂ ਜ਼ਿਆਦਾ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਸੀ ਉਸਦੇ ਸੋਚਣ ਦਾ ਨਜ਼ਰੀਆ, ਜਿਸਨੇ ਚਕ ਦੀ ਬੁੱਧੀ ਨੂੰ ਗ਼ਲਤ ਰਾਹ ਦਿਖਾਈ।

ਕੋਈ ਪ੍ਰਤਿਭਾਸ਼ਾਲੀ ਲੋਕ ਕਿਉਂ ਅਸਫਲ ਹੁੰਦੇ ਹਨ? ਪਿਛਲੇ ਕਈ ਸਾਲਾਂ ਤੋਂ ਮੈਂ ਇੱਕ ਇਹੋ ਜਿਹੇ ਬੰਦੇ ਦੇ ਸੰਪਰਕ ਵਿੱਚ ਹਾਂ ਜੋ ਬਹੁਤ ਪ੍ਰਤਿਭਾਸ਼ਾਲੀ ਹੈ, ਜਿਸ ਵਿੱਚ ਬੁੱਧੀ ਦੀ ਕੋਈ ਘਾਟ ਨਹੀਂ ਹੈ ਤੇ ਉਸਦਾ ਨਾਂ ਹੈ ਫੀ ਬੇਟਾ ਕਾਪਾ। ਇੰਨੀ ਬੁੱਧੀ ਹੋਣ ਦੇ ਬਾਵਜੂਦ ਉਹ ਬਹੁਤ ਅਸਫਲ ਹੈ। ਉਸਦੀ ਨੌਕਰੀ ਵੀ ਆਮ ਜਿਹੀ ਹੈ (ਉਹ ਸਿਮੇਂਟਾਰੀਆਂ ਤੋਂ ਘਬਰਾਉਂਦਾ ਹੈ)। ਉਸਨੇ ਕਦੇ ਵਿਆਹ ਵੀ ਨਹੀਂ ਕੀਤਾ (ਉਹ ਮੰਨਦਾ ਹੈ ਕਿ ਜ਼ਿਆਦਾਤਰ ਵਿਆਹਾਂ ਦਾ ਔਤ ਤਲਾਕ ਹੁੰਦਾ ਹੈ)। ਉਸਦੇ ਬੜੇ ਘੱਟ ਦੇਸਤ ਹਨ (ਲੋਕਾਂ ਨਾਲ ਗੱਲਾਂ ਕਰਨ ਨਾਲ ਉਸਨੂੰ

ਬੇਰੀਅਤ ਹੁੰਦੀ ਹੈ)। ਉਸਨੇ ਕਿਸੇ ਤਰ੍ਹਾਂ ਦੀ ਕੋਈ ਵੀ ਜਾਇਦਾਦ ਨਹੀਂ ਖਰੀਦੀ (ਇਸ ਭਰ ਕਾਰਣ ਕਿ ਕਿਤੇ ਉਹ ਆਪਣਾ ਪੈਸਾ ਵੀ ਨਾ ਗੁਆ ਬੈਠੇ)। ਇਹ ਬੰਦਾ ਆਪਣੀ ਬੁੱਧੀ ਦਾ ਇਸਤੇਮਾਲ ਕਰਕੇ ਇਹ ਸਿੱਧ ਕਰ ਦਿੰਦਾ ਹੈ ਕਿ ਰੀਜ਼ਾਂ ਕਿਉਂ ਅਸਫਲ ਹੋਣਗੀਆਂ। ਇਸਦੀ ਬਜਾਇ ਉਸਨੂੰ ਆਪਣੀ ਬੁੱਧੀ ਦਾ ਇਸਤੇਮਾਲ ਕਰਕੇ ਇਹ ਸਿੱਧ ਕਰਨਾ ਚਾਹੀਦਾ ਹੈ ਕਿ ਉਹ ਸਫਲ ਕਿਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਹੋਵੇ।

ਜਿਵੇਂ ਮੈਂ ਕਿਹਾ ਉਸਦੇ ਕੋਲ ਬੁੱਧੀ ਦੀ ਘਾਟ ਨਹੀਂ ਹੈ, ਸਿਰਫ ਉਸਦੇ ਸੋਚਣ ਦਾ ਢੰਗ ਗਲਤ ਹੈ ਤੇ ਇਸੇ ਕਾਰਣ ਇਹ ਪ੍ਰਤਿਭਾਸ਼ਾਲੀ ਬੰਦਾ ਸਮਾਜ ਨੂੰ ਬਹੁਤ ਘੱਟ ਯੋਗਦਾਨ ਦੇ ਪਾਇਆ ਹੈ ਤੇ ਉਸਨੇ ਕੋਈ ਰਚਨਾਤਮਕ ਕੰਮ ਨਹੀਂ ਕੀਤਾ ਜੇਕਰ ਉਹ ਆਪਣਾ ਨਜ਼ਰੀਆ ਬਦਲ ਲਵੇ ਤਾਂ ਉਹ ਵੱਡੇ-ਵੱਡੇ ਕੰਮ ਕਰ ਸਕਦਾ ਹੈ। ਉਸ ਵਿੱਚ ਅਦਭੁਤ ਸਫਲਤਾ ਦਿਲਾਉਣ ਵਾਲਾ ਦਿਮਾਗ ਤਾਂ ਹੈ ਪਰ ਉਸਦਾ ਨਜ਼ਰੀਆ ਉੱਨਾ ਤਾਕਤਵਰ ਨਹੀਂ ਹੈ।

ਮੈਂ ਇੱਕ ਹੋਰ ਇਹੋ ਜਿਹੇ ਬੰਦੇ ਨੂੰ ਜਾਣਦਾ ਹਾਂ ਜਿਹੜਾ ਨਿਊਯਾਰਕ ਯੂਨੀਵਰਸਿਟੀ ਤੋਂ ਪੀ.ਐਚ.ਡੀ. ਕਰਨ ਤੋਂ ਬਾਅਦ ਮਿਲਟਰੀ ਵਿੱਚ ਭਰਤੀ ਹੋਇਆ। ਉਸਨੇ ਮਿਲਟਰੀ ਵਿੱਚ ਤਿੰਨ ਸਾਲ ਕਿਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਬਿਤਾਏ ? ਸਟਾਫ ਅਫਸਰ ਦੇ ਰੂਪ ਵਿੱਚ ਨਹੀਂ। ਨਾ ਹੀ ਸਟਾਫ ਸਪੇਸ਼ਲਿਸਟ ਦੇ ਤੌਰ ਤੇ। ਇਸਦੀ ਬਜਾਇ, ਉਹ ਤਿੰਨ ਸਾਲ ਤਕ ਮਿਲਟਰੀ ਦਾ ਇੱਕ ਟਰੱਕ ਚਲਾਉਂਦਾ ਰਿਹਾ। ਕਿਉਂ ? ਕਿਉਂਕਿ ਉਸਦੇ ਮਨ ਵਿੱਚ ਆਪਣੇ ਸਾਥੀ ਸਿਪਾਹੀਆਂ ਪ੍ਰਤੀ ਨਕਾਰਾਤਮਕ ਵਿਚਾਰ ਭਰੇ ਹੋਏ ਸਨ (ਮੈਂ ਉਨ੍ਹਾਂ ਤੋਂ ਸ਼ੇਸਟ ਹਾਂ), ਮਿਲਟਰੀ ਦੇ ਨਿਯਮ-ਕਨੂੰਨਾਂ ਤੋਂ ਉਹ ਚਿਤਰਦਾ ਸੀ (ਸਾਰੇ ਨਿਯਮ ਬਕਵਾਸ ਤੇ ਮੂਰਖਤਾਪੂਰਣ ਹਨ), ਅਨੁਸ਼ਾਸਨ ਨੂੰ ਉਹ ਪਸੰਦ ਨਹੀਂ ਸੀ ਕਰਦਾ (ਇਹ ਦੂਜਿਆਂ ਤੇ ਲਾਗੂ ਹੁੰਦਾ ਹੈ, ਮੇਰੇ ਤੇ ਨਹੀਂ) ਮਤਲਬ ਕਿ ਹਰ ਚੀਜ਼ ਦੇ ਬਾਰੇ ਉਸਦਾ ਨਜ਼ਰੀਆ ਨਕਾਰਾਤਮਕ ਸੀ, ਜਿਸ ਵਿੱਚ ਉਹ ਆਪ ਵੀ ਸ਼ਾਮਿਲ ਸੀ (ਮੈਂ ਕਿਹੋ ਜਿਹਾ ਮੂਰਖ ਸੀ ਜਿਹੜਾ ਇਨ੍ਹਾਂ ਝਮੇਲਿਆਂ ਵਿੱਚ ਆ ਫਸਿਆ ਤੇ ਹੁਣ ਇਥੇ ਬਾਹਰ ਨਿਕਲਣ ਦਾ ਕੋਈ ਰਾਹ ਵੀ ਨਹੀਂ ਲੱਭ ਪਾ ਰਿਹਾ)।

ਇਹੋ ਜਿਹੇ ਆਦਮੀ ਦਾ ਆਦਰ ਕੌਣ ਕਰਦਾ ? ਉਸਦਾ ਸਾਰਾ ਗਿਆਨ ਉਸਦੇ ਦਿਮਾਗ ਦੇ ਗੁਦਾਮ ਵਿੱਚ ਭਰਿਆ ਰਿਹਾ ਤੇ ਉਥੇ ਹੀ ਦਫਨ ਹੋ ਕੇ ਰਹਿ ਗਿਆ। ਉਸਦੇ ਨਕਾਰਾਤਮਕ ਵਿਚਾਰਾਂ ਨੇ ਉਸਨੂੰ ਨਿੱਠੇਲਾ ਬਣਾ ਦਿੱਤਾ।

ਯਾਦ ਰਖੋ, ਤੁਹਾਡੀ ਬੁੱਧੀ ਦੀ ਮਾਤਰਾ ਤੋਂ ਜ਼ਿਆਦਾ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਹੈ ਉਹ ਚਿੰਤਨ ਜਾਂ ਉਹ ਨਜ਼ਰੀਆ ਜਿਹੜਾ ਤੁਹਾਡੀ ਅਕਲ ਨੂੰ ਦਿਸਾ ਦਿਖਾ ਰਿਹਾ ਹੈ। ਪੀ.ਐਚ.ਡੀ. ਦੀ ਡਿਗਰੀ ਵੀ ਇਸ ਬੁਨਿਆਦੀ ਸਫਲਤਾ ਦੇ ਸਿਧਾਂਤ ਸਾਹਮਣੇ ਹਾਰ ਜਾਂਦੀ ਹੈ।

ਕੋਈ ਸਾਲ ਪਹਿਲਾਂ ਮੈਂ ਆਪਣੇ ਨਜਦੀਕੀ ਦੋਸਤ ਫਿਲ ਦੇ ਦਫਤਰ ਵਿੱਚ ਬੈਠਿਆ ਸੀ। ਫਿਲ ਇੱਕ ਵੱਡੀ ਐਡਵਰਟਾਈਜਿੰਗ ਏਜੰਸੀ ਵਿੱਚ ਅਫਸਰ ਸੀ। ਫਿਲ ਮੈਂਦੀਆ ਏਜੰਸੀ ਦੇ ਮਾਰਕੀਟਿੰਗ ਰੀਸਰਚ ਦਾ ਡਾਇਰੈਕਟਰ ਸੀ ਤੇ ਉਸਦਾ ਕੰਮ ਜ਼ੋਰਦਾਰ ਆਪਣੀ ਏਜੰਸੀ ਹੈ।

ਕੀ ਫਿਲ ਬਹੁਤ ਅਕਲ ਵਾਲਾ ਸੀ ? ਬਿਲਕੁਲ ਨਹੀਂ। ਫਿਲ ਨੂੰ ਰੀਸਰਚ ਤਕਨੀਕ ਦਾ ਕੀ ਗਿਆਨ ਨਹੀਂ ਸੀ। ਉਸਨੂੰ ਆਂਕੜਿਆਂ ਦੀ ਬਿਲਕੁਲ ਸਮਝ ਨਹੀਂ ਸੀ। ਉਹ ਕਾਲਜ ਜਾ ਵੀ ਗਿਆਨ ਨਹੀਂ ਸੀ, ਹਾਲਾਂਕਿ ਉਸਦੇ ਸਾਰੇ ਹੇਠਲੇ ਵਰਕਰ ਕਾਲਜ ਗ੍ਰੈਜੂਏਟ ਸਨ ਤੇ ਫਿਲ ਗ੍ਰੈਜੂਏਟ ਵੀ ਨਹੀਂ ਸੀ, ਹਾਲਾਂਕਿ ਉਸਦੇ ਸਾਰੇ ਹੇਠਲੇ ਵਰਕਰ ਕਾਲਜ ਗ੍ਰੈਜੂਏਟ ਸਨ ਤੇ ਫਿਲ ਇਹ ਦਾਅਵਾ ਜਾਂ ਨਾਟਕ ਵੀ ਨਹੀਂ ਕਰਦਾ ਸੀ ਕਿ ਉਸਨੂੰ ਰੀਸਰਚ ਦੇ ਤਕਨੀਕੀ ਪਹਿਲੂਆਂ ਦਾ ਗਿਆਨ ਹੈ ਤਾਂ ਫਿਰ ਫਿਲ ਵਿੱਚ ਇਹੋ ਜਿਹੀ ਕੀ ਗੱਲ ਸੀ ਕਿ ਉਸਨੂੰ ਸਾਲ ਦੇ 30,000 ਡਾਲਰ ਮਿਲਦੇ ਸਨ, ਜਦੋਂ ਕਿ ਉਸਦੇ ਹੇਠਲਿਆਂ ਨੂੰ ਸਿਰਫ 10,000 ਡਾਲਰ ?

ਫਿਲ 'ਇਨਸਾਨਾਂ ਦਾ' ਇੰਜੀਨੀਅਰ ਸੀ। ਫਿਲ 100 ਫੀਸਦੀ ਸਕਾਰਾਤਮਕ ਸੀ। ਜਦ ਲੋਕਾਂ ਦਾ ਉਤਸ਼ਾਹ ਠੰਢਾ ਪੈ ਜਾਂਦਾ ਤਾਂ ਫਿਲ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਪ੍ਰੇਰਿਤ ਕਰ ਸਕਦਾ ਸੀ। ਫਿਲ ਉਤਸ਼ਾਹੀ ਸੀ। ਉਹ ਉਤਸ਼ਾਹ ਪੈਦਾ ਕਰ ਸਕਦਾ ਸੀ। ਫਿਲ ਨੂੰ ਲੋਕਾਂ ਦੀ ਸਮਝ ਸੀ ਤੇ ਇਸ ਲਈ ਉਹ ਸੱਚਮੁੱਚ ਜਾਣਦਾ ਸੀ ਕਿ ਉਨ੍ਹਾਂ ਤੋਂ ਕਿਵੇਂ ਕੰਮ ਲਿਆ ਜਾ ਸਕਦਾ ਹੈ ਤੇ ਇਸ ਤੋਂ ਵੀ ਵੱਡੀ ਗੱਲ ਇਹ ਕਿ ਉਹ ਉਨ੍ਹਾਂ ਲੋਕਾਂ ਨੂੰ ਪਸੰਦ ਕਰਦਾ ਸੀ।

ਕੰਪਨੀ ਨੇ ਫਿਲ ਨੂੰ ਉਨ੍ਹਾਂ ਵਰਕਰਾਂ ਤੋਂ ਤਿੰਨ ਗੁਣਾ ਜ਼ਿਆਦਾ ਮੁੱਲਵਾਨ ਸਮਝਿਆ ਜਿਨ੍ਹਾਂ ਵਿੱਚ ਉਸ ਤੋਂ ਜ਼ਿਆਦਾ ਆਈ. ਕਿਊ. ਜਾਂ ਦਿਮਾਗ ਸੀ ਤੇ ਨਿਸ਼ਚਿਤ ਤੌਰ ਤੇ ਫਿਲ ਵਿੱਚ ਬੁੱਧੀ ਤਾਂ ਘਟ ਸੀ, ਪਰ ਉਸਦੇ ਸੋਚਣ ਦੇ ਢੰਗ ਜਾਂ ਨਜ਼ਰੀਏ ਨੇ ਉਸ ਨੂੰ ਕੰਪਨੀ ਲਈ ਇਨ੍ਹਾਂ ਮੁੱਲਵਾਨ ਬਣਾ ਦਿੱਤਾ।

ਕਾਲਜ ਵਿੱਚ ਦਾਖਿਲ ਹੋਣ ਵਾਲੇ 100 ਵਿੱਚੋਂ ਸਿਰਫ 50 ਫੀਸਦੀ ਹੀ ਗ੍ਰੈਜੂਏਟ ਹੋ ਪਾਉਣਗੇ। ਮੈਂ ਇਹ ਜਾਣਕੇ ਹੈਰਾਨ ਹੋਇਆ ਇਸ ਲਈ ਮੈਂ ਇੱਕ ਵੱਡੀ ਯੂਨੀਵਰਸਿਟੀ ਦੇ ਡਾਇਰੈਕਟਰ ਆਫ ਐਡਮਿਸ਼ਨ ਤੋਂ ਇਸ ਦਾ ਕਾਰਨ ਪੁੱਛਿਆ।

ਉਸਨੇ ਕਿਹਾ, 'ਇਸਦਾ ਕਾਰਨ ਘੱਟ ਬੁੱਧੀ ਨਹੀਂ ਹੈ। ਜੇਕਰ ਇਨ੍ਹਾਂ ਵਿੱਚ ਲੋੜੀਂਦੀ ਯੋਗਤਾ ਨਹੀਂ ਹੁੰਦੀ ਤਾਂ ਅਸੀਂ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਦਾਖਿਲਾ ਹੀ ਨਹੀਂ ਦਿੰਦੇ ਤੇ ਸਵਾਲ ਪੈਸੇ ਦਾ ਵੀ ਨਹੀਂ ਹੈ। ਅੱਜਕਲ ਜਿਹੜਾ ਵੀ ਕਾਲਜ ਆਪਣੀ ਫੀਸ ਨੂੰ ਘੱਟ ਕਰਨ ਨੂੰ ਤਿਆਰ ਹੈ ਉਸ ਲਈ ਕੰਮ ਦੀ ਕੋਈ ਘਾਟ ਨਹੀਂ। ਅਸਲ ਕਾਰਨ ਹੈ ਨਜ਼ਰੀਆ ਜਾਂ ਰਵੱਈਆ। ਤੁਹਾਨੂੰ ਇਹ ਜਾਣਕੇ ਹੈਰਾਨੀ ਹੋਵੇਗੀ ਕਿ ਕਿੰਨੇ ਸਾਰੇ ਨੌਜਵਾਨ ਸਿਰਫ ਇਸ ਲਈ ਕਾਲਜ ਛੱਡ ਜਾਂਦੇ ਹਨ ਕਿਉਂਕਿ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਪ੍ਰੋਫੈਸਰ ਪਸੰਦ ਨਹੀਂ ਹੁੰਦੇ, ਜਾਂ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਆਪਣੇ ਵਿਸ਼ੇ ਵਿੱਚ ਮਜ਼ਾ ਨਹੀਂ ਆਉਂਦਾ ਜਾਂ

ਮਨਪਸੰਦ ਸਾਥੀ ਨਹੀਂ ਮਿਲਦੇ।’

ਨਕਾਰਾਤਮਕ ਨਜ਼ਰੀਏ ਦੇ ਕਾਰਨ ਹੀ ਕਈ ਜੂਨੀਅਰ ਐਕਜੀਕਿਊਟਿਵ ਉੱਚੇ ਅਹੁਦਿਆਂ ਤੇ ਨਹੀਂ ਪੁੱਜ ਪਾਉਂਦੇ। ਇਹੋ ਜਿਹੇ ਹਜ਼ਾਰਾਂ ਹੀ ਨੌਜਵਾਨ ਐਕਜੀਕਿਊਟਿਵ ਹਨ ਜਿਨ੍ਹਾਂ ਵਿੱਚ ਅਕਲ ਤਾਂ ਬਹੁਤ ਹੈ, ਪਰ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦਾ ਰਵੱਈਆ ਨਕਾਰਾਤਮਕ, ਚਿੰਤਾਵਾਨ, ਨਿਰਾਸ਼ਾਵਾਦੀ ਹੈ ਅਪਮਾਨਜਨਕ ਹੈ ਜਿਵੇਂ ਇੱਕ ਐਕਜੀਕਿਊਟਿਵ ਨੇ ਮੈਨੂੰ ਦੱਸਿਆ, ‘ਐਸਾ ਦੁਰਲੱਭ ਹੀ ਹੈ ਕਿ ਅਸੀਂ ਕਿਸੇ ਨੌਜਵਾਨ ਅਫਸਰ ਨੂੰ ਇਮਾਗਾ ਜਾਂ ਬੁੱਧੀ ਦੀ ਘਾਟ ਕਾਰਨ ਪ੍ਰਮੋਸ਼ਨ ਨਹੀਂ ਦਿੰਦੇ। ਤਕਰੀਬਨ ਹਮੇਸ਼ਾ ਹੀ ਇਸਦਾ ਕਾਰਨ ਹੁੰਦਾ ਹੈ ਉਸਦਾ ਰਵੱਈਆ ਜਾਂ ਨਜ਼ਰੀਆ।’

ਮੈਨੂੰ ਇੱਕ ਬੀਮਾ ਕੰਪਨੀ ਨੇ ਇੱਕ ਰੀਸਰਚ ਕਰਨ ਨੂੰ ਕਿਹਾ। ਉਹ ਇਹ ਜਾਨਣਾ ਚਾਹੁੰਦੇ ਸਨ ਕਿ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੇ ਮੁਹਰਲੇ 25 ਫੀਸਦੀ ਏਜੇਂਟ 75 ਫੀਸਦੀ ਬੀਮਾ ਕਰਨ ਵਿੱਚ ਕਿਉਂ ਸਫਲ ਹੋ ਰਹੇ ਸਨ, ਜਦੋਂ ਕਿ ਸਾਰਿਆਂ ਤੋਂ ਹੇਠਲੇ 25 ਫੀਸਦੀ ਏਜੇਂਟ ਕੁਲ ਬੀਮਾ ਦਾ ਸਿਰਫ਼ 5 ਫੀਸਦੀ ਬੀਮਾ ਹੀ ਕਿਉਂ ਕਰ ਪਾ ਰਹੇ ਹਨ। ਇਸਦਾ ਕੀ ਕਾਰਨ ਸੀ ?

ਹਜ਼ਾਰਾਂ ਫਾਈਲਾਂ ਨੂੰ ਗੋਹ ਨਾਲ ਚੋਖਿਆ ਗਿਆ। ਇਸ ਰੀਸਰਚ ਵਿੱਚ ਇੱਕ ਗੱਲ ਉਭਰ ਕੇ ਆਈ ਕਿ ਸਭ ਤੋਂ ਉਪਰਲੇ ਤੇ ਸਭ ਤੋਂ ਹੇਠਲੇ ਬੀਮਾ ਏਜੇਂਟਾਂ ਦੀ ਬੁੱਧੀ ਵਿੱਚ ਕੋਈ ਫਰਕ ਨਹੀਂ ਸੀ। ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੀ ਸਫਲਤਾ ਵਿੱਚ ਅੰਤਰ ਦਾ ਕਾਰਨ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੀ ਸਿੱਖਿਆ ਦਾ ਫਰਕ ਵੀ ਨਹੀਂ ਸੀ। ਬੇ-ਹੱਦ ਸਫਲ ਤੇ ਬਹੁਤ ਅਸਫਲ ਲੋਕਾਂ ਵਿੱਚ ਜਿਹੜਾ ਸਭ ਤੋਂ ਵੱਡਾ ਅੰਤਰ ਸਾਹਮਣੇ ਆਇਆ ਉਹ ਸੀ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੇ ਰਵੱਈਏ ਜਾਂ ਨਜ਼ਰੀਏ ਦਾ। ਮੁਹਰਲੇ ਬੀਮਾ ਏਜੇਂਟ ਫਿਕਰ ਘੱਟ ਕਰਦੇ ਸਨ, ਜ਼ਿਆਦਾ ਉਤਸ਼ਾਹੀ ਸਨ, ਲੋਕਾਂ ਨੂੰ ਸੱਚਮੁੱਚ ਪਸੰਦ ਕਰਦੇ ਸਨ।

ਅਸੀਂ ਆਪਣੀ ਬੁੱਧੀ ਦੀ ਮਾਤਰਾ ਨੂੰ ਤੇ ਨਹੀਂ ਬਦਲ ਸਕਦੇ, ਪਰ ਅਸੀਂ ਉਸ ਤਰੀਕੇ ਨੂੰ ਤਾਂ ਬਦਲ ਹੀ ਸਕਦੇ ਹਾਂ ਜਿਸ ਨਾਲ ਅਸੀਂ ਆਪਣੀ ਬੁੱਧੀ ਨੂੰ ਇਸਤੇਮਾਲ ਕਰਦੇ ਹਾਂ।

ਗਿਆਨ ਹੀ ਸ਼ਕਤੀ ਹੈ - ਜੇਕਰ ਤੁਸੀਂ ਇਸ ਦਾ ਰਚਨਾਤਮਕ ਪ੍ਰਯੋਗ ਕਰੋ। ਬੁੱਧੀ ਦੇ ਬਹਾਨੇਬਾਜ਼ੀ ਨਾਲ ਚੜੀ ਇੱਕ ਗਲਤ ਧਾਰਨਾ ਇਹ ਹੈ ਕਿ ਗਿਆਨ ਹੀ ਸ਼ਕਤੀ ਹੈ ਪਰ ਇਹ ਗੱਲ ਪੂਰੀ ਤਰ੍ਹਾਂ ਠੀਕ ਨਹੀਂ ਹੈ, ਇਹ ਕੇਵਲ ਅੱਧੀ ਠੀਕ ਹੈ। ਗਿਆਨ ਕੇਵਲ ਸੰਭਾਵਿਤ ਸ਼ਕਤੀ ਹੈ। ਗਿਆਨ ਸ਼ਕਤੀ ਤਦੋਂ ਬਣਦਾ ਹੈ ਜਦੋਂ ਇਸ ਦਾ ਇਸਤੇਮਾਲ ਕੀਤਾ ਜਾਂਦਾ ਹੈ - ਤੇ ਕੇਵਲ ਤਦ ਹੀ, ਜਦ ਇਸ ਦਾ ਇਸਤੇਮਾਲ ਸਕਾਰਾਤਮਕ ਜਾਂ ਰਚਨਾਤਮਕ ਹੋਵੇ।

ਇੱਕ ਬਾਰ ਮਹਾਨ ਵਿਗਿਆਨਿਕ ਆਇਨਸਟਾਈਨ ਤੋਂ ਕਿਸੇ ਨੇ ਪੁੱਛਿਆ ਕਿ ਇੱਕ ਮੀਲ ਵਿੱਚ ਕਿੰਨੇ ਫੁੱਟ ਹੁੰਦੇ ਹਨ। ਆਈਨਸਟਾਈਨ ਨੇ ਜੁਆਬ ਦਿੱਤਾ, ‘ਮੈਨੂੰ ਨਹੀਂ ਪਤਾ। ਮੈਂ ਆਪਣੇ ਇਮਾਗਾ ਵਿੱਚ ਇਹੋ ਜਿਹੀ ਜਾਣਕਾਰੀ ਕਿਉਂ ਭਰਾਂ ਜਿਹੜੀ ਮੈਂ ਕਿਸੇ ਕਿਤਾਬ ਤੋਂ ਦੇ

ਮਿੱਟਾਂ ਵਿੱਚ ਹਾਸਿਲ ਕਰ ਸਕਦਾ ਹਾਂ ?’

ਆਇਨਸਟਾਈਨ ਨੇ ਸਾਨੂੰ ਇੱਕ ਵੱਡਾ ਸਬਕ ਸਿਖਾਇਆ ਹੈ। ਉਨ੍ਹਾਂ ਦਾ ਮੰਨਣਾ ਸੀ ਆਪਣੇ ਇਮਾਗਾ ਨੂੰ ਤੱਥਾਂ ਜਾਂ ਜਾਣਕਾਰੀ ਦਾ ਗੁਦਾਮ ਬਣਾਉਣ ਤੋਂ ਬੱਚਣਾ ਚਾਹੀਦਾ ਕਿ ਸਾਨੂੰ ਆਪਣੇ ਇਮਾਗਾ ਵਿੱਚ ਜ਼ਿਆਦਾ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਹੋਵੇਗਾ ਕਿ ਅਸੀਂ ਆਪਣੇ ਇਮਾਗਾ ਤੋਂ ਹੈ ਤੇ ਇਸਦੀ ਬਜਾਏ ਇਹ ਜ਼ਿਆਦਾ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਹੋਵੇਗਾ ਕਿ ਅਸੀਂ ਆਪਣੇ ਇਮਾਗਾ ਤੋਂ ਸਹੀ ਢੰਗ ਨਾਲ ਸੋਚੀਏ।

ਇੱਕ ਬਾਰ ਹੈਨਰੀ ਫੋਰਡ ਨੇ ਦਾ ਸ਼ਿਕਾਗੋ ਟ੍ਰਿਬਿਊਨ ਤੇ ਮਾਨਹਾਨੀ ਦਾ ਮੁਕੱਦਮਾ ਨੌਕ ਦਿੱਤਾ। ਕਾਰਨ ਇਹ ਸੀ ਕਿ ਉਸ ਅਖਬਾਰ ਨੇ ਫੋਰਡ ਨੂੰ ਅਗਿਆਨੀ ਕਹਿ ਦਿੱਤਾ ਸੀ। ਫੋਰਡ ਨੇ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਇਹ ਸਿੱਧ ਕਰਨ ਲਈ ਕਿਹਾ।

ਦਾ ਟ੍ਰਿਬਿਊਨ ਨੇ ਫੋਰਡ ਤੋਂ ਦਰਜਨਾਂ ਸਵਾਲ ਪੁੱਛੇ, ਜਿਵੇਂ ‘ਬੇਨੇਡਿਕਟ ਅਰਨਾਲਡ ਕੌਣ ਸੀ ?’ ‘ਕੁੱਝੀ ਦਾ ਜੰਗ ਕਦੋਂ ਲੜਿਆ ਗਿਆ ?’ ਆਦਿ ਆਦਿ ਤੇ ਫੋਰਡ ਜ਼ਿਆਦਾਤਰ ਸਵਾਲਾਂ ਦੇ ਜੁਆਬ ਨਹੀਂ ਦੇ ਪਾਏ ਕਿਉਂਕਿ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੀ ਫਾਰਮਲ ਸਿੱਖਿਆ ਘੱਟ ਹੋਈ ਸੀ।

ਆਖਿਰਕਾਰ ਫੋਰਡ ਕਾਫ਼ੀ ਪਰੇਸ਼ਾਨ ਹੋ ਕੇ ਗੁੱਸੇ ਵਿੱਚ ਬੋਲੇ, ‘ਮੈਂ ਇਨ੍ਹਾਂ ਸਵਾਲਾਂ ਦੇ ਜੁਆਬ ਤੇ ਨਹੀਂ ਜਾਣਦਾ, ਪਰ ਮੈਂ ਪੰਜ ਮਿੰਟਾਂ ਵਿੱਚ ਇਹੋ ਜਿਹੇ ਆਦਮੀ ਨੂੰ ਲੋਭ ਸਕਦਾ ਹਾਂ ਜਿਹੜਾ ਇਨ੍ਹਾਂ ਸਾਰੇ ਸਵਾਲਾਂ ਦੇ ਜਵਾਬ ਜਾਣਦਾ ਹੋਵੇ।’

ਹੈਨਰੀ ਫੋਰਡ ਨੇ ਫਾਲਤੂ ਦੀ ਜਾਣਕਾਰੀ ਹਾਸਿਲ ਕਰਨ ਵਿੱਚ ਕਦੇ ਰੁਚੀ ਨਹੀਂ ਸੀ ਲਈ। ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਇਹ ਗੱਲ ਪਤਾ ਸੀ ਜਿਹੜਾ ਹਰ ਸਫਲ ਐਕਜੀਕਿਊਟਿਵ ਜਾਣਦਾ ਹੈ, ਇਮਾਗਾ ਨੂੰ ਤੱਥਾਂ ਦਾ ਗੈਰਜਾਨ ਨਾ ਬਣਾਉ, ਇਹ ਜਾਣਕਾਰੀ ਰੱਖੋ ਕਿ ਜਾਣਕਾਰੀ ਕਿੱਥੋਂ ਪ੍ਰਾਪਤ ਹੋ ਸਕਦੀ ਹੈ।

ਤੱਥਾਂ ਦੇ ਆਦਮੀ ਦਾ ਮੁੱਲ ਕੀ ਹੈ ? ਮੈਂ ਆਪਣੇ ਇੱਕ ਮਿੱਤਰ ਨਾਲ ਬੜੀ ਚੋਖਕ ਸ਼ਾਮ ਗੁਜ਼ਾਰੀ। ਮੇਰਾ ਮਿੱਤਰ ਇੱਕ ਨਵੀਂ ਪਰ ਤੇਜ਼ੀ ਨਾਲ ਵੱਧ ਰਹੀ ਕੰਪਨੀ ਦਾ ਪ੍ਰੈਜੀਡੈਂਟ ਹੈ। ਟੀ. ਵੀ. ਤੇ ਇੱਕ ਹਰਮਨ ਪਿਆਰਾ ਕਿਊਬ ਪ੍ਰੋਗਰਾਮ ਆ ਰਿਹਾ ਸੀ। ਜਿਸ ਆਦਮੀ ਤੋਂ ਸਵਾਲ ਪੁੱਛੇ ਜਾ ਰਹੇ ਸਨ, ਉਹ ਪਿਛਲੇ ਕੁੱਝ ਹਫ਼ਤਿਆਂ ਤੋਂ ਲਗਾਤਾਰ ਆ ਰਿਹਾ ਸੀ। ਉਹ ਹਰ ਤਰ੍ਹਾਂ ਦੇ ਸਵਾਲਾਂ ਦੇ ਜੁਆਬ ਦੇ ਸਕਦਾ ਸੀ, ਚਾਹੇ ਉਨ੍ਹਾਂ ਵਿੱਚੋਂ ਕੁੱਝ ਸਵਾਲ ਕਿੰਨੇ ਮੁਸ਼ਕਤਪੂਰਨ ਕਿਉਂ ਨਾ ਹੋਣ।

ਜਦੋਂ ਉਸ ਆਦਮੀ ਨੇ ਇੱਕ ਬਹੁਤ ਮੁਸ਼ਕਿਲ ਸਵਾਲ ਦਾ ਜੁਆਬ ਦਿੱਤਾ ਜਿਸਦਾ ਸੰਬੰਧ ਅਰਜਨਟਾਈਨਾ ਦੇ ਕਿਸੇ ਪਹਾੜ ਨਾਲ ਸੰਬੰਧਿਤ ਸੀ ਤਾਂ ਮੇਰੇ ਮਿੱਤਰ ਨੇ ਮੈਨੂੰ ਕਿਹਾ, ‘ਤੁਹਾਨੂੰ ਕੀ ਲੱਗਦਾ ਹੈ ਕਿ ਮੈਂ ਇਸ ਆਦਮੀ ਨੂੰ ਕਿੰਨੇ ਡਾਲਰ ਦੀ ਨੌਕਰੀ ਦੇਵਾਂਗਾ ?’

‘ਕਿਨੇ ਦੀ?’ ਮੈਂ ਪੁੱਛਿਆ।

‘300 ਡਾਲਰ ਤੋਂ ਇੱਕ ਸੇਂਟ ਵੀ ਜਿਆਦਾ ਨਹੀਂ - ਪ੍ਰਤੀ ਸਪਤਾਹ ਨਹੀਂ, ਪ੍ਰਤੀ ਮਹੀਨਾ ਵੀ ਨਹੀਂ, ਬਲਕਿ ਜੀਵਨ ਭਰ। ਮੈਂ ਉਸਦੇ ਗਿਆਨ ਦੀ ਬਾਹ ਲੈ ਲਈ ਹੈ। ਇਹ ‘ਵਿਸ਼ੇਸ਼ਗ’ ਸੋਚ ਨਹੀਂ ਸਕਦਾ। ਉਹ ਕੇਵਲ ਰਟ ਸਕਦਾ ਹੈ, ਯਾਦ ਕਰ ਸਕਦਾ ਹੈ। ਉਹ ਇੱਕ ਇਨਸਾਨੀ ਇਨਸਾਈਕਲੋਪੀਡਿਆ ਹੈ ਤੇ ਮੈਂ ਸਮਝਦਾ ਹਾਂ ਕਿ ਮੈਂ 300 ਡਾਲਰ ਵਿੱਚ ਇੱਕ ਚੰਗਾ ਇਨਸਾਈਕਲੋਪੀਡਿਆ ਖਰੀਦ ਸਕਦਾ ਹਾਂ। ਅਸਲ ਵਿੱਚ, ਸਾਇਦ ਇਹ ਕੀਮਤ ਵੀ ਉਸ ਲਈ ਜਿਆਦਾ ਹੋਵੇਗੀ। ਇਸ ਬੰਦੇ ਨੂੰ ਜਿੰਨਾ ਪਤਾ ਹੈ, ਉਸਦਾ 90 ਫੀਸਦੀ ਹਿੱਸਾ ਤਾਂ ਮੈਨੂੰ 2 ਡਾਲਰ ਦੀ ਜਨਰਲ ਨਾਲਿਜ ਦੀ ਕਿਤਾਬ ਤੋਂ ਹੀ ਮਿਲ ਜਾਵੇਗਾ।

‘ਮੈਂ ਆਪਣੇ ਚੌਗਿਰਦੇ ਇਹੋ ਜਿਹੇ ਲੋਕਾਂ ਨੂੰ ਚਾਹੁੰਦਾ ਹਾਂ ਜਿਹੜੇ ਸਮੱਸਿਆਵਾਂ ਨੂੰ ਸੁਲਝਾ ਸਕਦੇ ਹੋਣ, ਜਿਨ੍ਹਾਂ ਕੋਲ ਵਿਚਾਰ ਹੋਣ। ਜਿਹੜੇ ਸੁਫਨੇ ਦੇਖ ਸਕਣ ਤੇ ਫਿਰ ਉਨ੍ਹਾਂ ਸੁਫਨਿਆਂ ਨੂੰ ਸਾਕਾਰ ਕਰ ਸਕਣ। ਜਿਸ ਬੰਦੇ ਕੋਲ ਵਿਚਾਰ ਹਨ ਉਹ ਮੇਰੇ ਨਾਲ ਪੈਸੇ ਕਮਾ ਸਕਦਾ ਹੈ, ਜਿਸਦੇ ਕੋਲ ਸਿਰਫ ਤੱਥ ਹਨ, ਉਹ ਮੇਰੇ ਨਾਲ ਪੈਸੇ ਨਹੀਂ ਕਮਾ ਸਕਦਾ।’

ਬੁੱਧੀ ਦੀ ਬਹਾਨੇਬਾਜ਼ੀ ਦੇ ਇਲਾਜ ਲਈ ਤਿੰਨ ਤਰੀਕੇ

ਬੁੱਧੀ ਦੀ ਬਹਾਨੇਬਾਜ਼ੀ ਦੇ ਇਲਾਜ ਦੇ ਤਿੰਨ ਅਸਾਨ ਤਰੀਕੇ ਹਨ :

1. ਆਪਣੀ ਬੁੱਧੀ ਨੂੰ ਕਦੇ ਘੱਟ ਕਰਕੇ ਨਾ ਮਾਪੋ ਤੇ ਦੂਜਿਆਂ ਦੀ ਬੁੱਧੀ ਨੂੰ ਕਦੇ ਲੋੜ ਤੋਂ ਵੱਧ। ਆਪਣੀਆਂ ਸੇਵਾਵਾਂ ਨੂੰ ਸਸਤੇ ਵਿੱਚ ਨਾ ਵੇਚੋ। ਆਪਣੇ ਵਧੀਆ ਨੁਕਤਿਆਂ ਤੇ ਧਿਆਨ ਕੇਂਦਰਿਤ ਕਰੋ। ਆਪਣੇ ਗੁਣਾਂ ਨੂੰ ਖੋਜੋ। ਯਾਦ ਰੱਖੋ, ਮਹੱਤਵ ਇਸ ਗੱਲ ਦਾ ਨਹੀਂ ਹੈ ਕਿ ਤੁਹਾਡੇ ਵਿੱਚ ਕਿੰਨੀ ਬੁੱਧੀ ਹੈ ਬਲਕਿ ਮਹੱਤਵ ਤਾਂ ਇਸ ਗੱਲ ਦਾ ਹੈ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੇ ਦਿਮਾਗ ਦਾ ਕਿਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਇਸਤੇਮਾਲ ਕਰਦੇ ਹੋ। ਇਸ ਗੱਲ ਤੇ ਸਿਰ ਨਾ ਖਪਾਉ ਕਿ ਤੁਹਾਡਾ ਆਈ. ਕਿਊ. ਘੱਟ ਹੈ ਬਲਕਿ ਆਪਣੀ ਸੋਚਣ ਦੀ ਸ਼ਕਤੀ ਨੂੰ ਸਕਾਰਾਤਮਕ ਕਰੋ।

2. ਆਪਣੇ ਆਪ ਨੂੰ ਵਾਰ-ਵਾਰ ਯਾਦ ਦਿਲਾਉ, ‘ਮੇਰੀ ਬੁੱਧੀ ਤੋਂ ਜਿਆਦਾ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਹੈ ਮੇਰਾ ਨਜ਼ਰੀਆ।’ ਨੌਕਰੀ ਅਤੇ ਘਰ ਵਿੱਚ ਸਕਾਰਾਤਮਕ ਨਜ਼ਰੀਏ ਦਾ ਅਭਿਆਸ ਕਰੋ। ਕੰਮ ਟਾਲਣ ਦੇ ਤਰੀਕੇ ਲੱਭਣ ਦੀ ਬਜਾਏ ਕੰਮ ਕਰਨ ਦੇ ਢੰਗ ਖੋਜੋ। ਆਪਣੇ-ਆਪ ਵਿੱਚ ‘ਮੈਂ ਜਿੱਤ ਰਿਹਾ ਹਾਂ’ ਦਾ ਰਵੱਈਆ ਵਿਕਸਤ ਕਰੋ। ਆਪਣੀ ਬੁੱਧੀ ਦਾ ਚਰਨਾਤਮਕ ਤੇ ਸਕਾਰਾਤਮਕ ਇਸਤੇਮਾਲ ਕਰੋ। ਆਪਣੀ ਬੁੱਧੀ ਦੀ ਦੁਹਵਰਤੋਂ ਇਸਤੇਮਾਲ ਇਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਕਰੋ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਜਿੱਤ ਜਾਓ। ਆਪਣੀ ਬੁੱਧੀ ਦੀ ਦੁਹਵਰਤੋਂ

ਆਪਣੀ ਅਸਫਲਤਾ ਦੇ ਚੰਗੇ ਬਹਾਨੇ ਲੱਭਣ ਵਿੱਚ ਨਾ ਕਰੋ।

3. ਯਾਦ ਰੱਖੋ ਕਿ ਤੱਥਾਂ ਨੂੰ ਰਟਣ ਤੋਂ ਜਿਆਦਾ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਤੇ ਅਮੁੱਲ ਹੈ ਸੋਚਣ ਦੀ ਯੋਗਤਾ। ਆਪਣੇ ਦਿਮਾਗ ਨੂੰ ਚਰਨਾਤਮਕ ਬਣਾਉ ਤੇ ਨਵੇਂ-ਨਵੇਂ ਵਿਚਾਰ ਅਭਿਵ੍ਰਿਧਿ। ਕੰਮ ਕਰਨ ਦੇ ਨਵੇਂ ਤੇ ਬਿਹਤਰ ਢੰਗ ਲੱਭਦੇ ਰਹੋ। ਆਪਣੇ-ਆਪ ਨੂੰ ਪ੍ਰੋਵੋ, ‘ਕੀ ਮੈਂ ਆਪਣੀ ਵਿਚਾਰ ਸ਼ਕਤੀ ਸਮਰੱਥਾ ਦਾ ਇਸਤੇਮਾਲ ਇਤਿਹਾਸ ਰਚਣ ਵਿੱਚ ਕਰ ਰਿਹਾ ਹਾਂ ਜਾਂ ਇਤਿਹਾਸ ਨੂੰ ਰਟਣ ਵਿੱਚ?’

3. ‘ਕੋਈ ਫਾਇਦਾ ਨਹੀਂ। ਮੇਰੀ ਉਮਰ ਜਿਆਦਾ (ਜਾਂ ਘੱਟ) ਹੈ।’ ਉਮਰ ਦੀ ਬਹਾਨੇਬਾਜ਼ੀ ਅਸਫਲਤਾ ਦੀ ਇੱਕ ਇਹੋ ਜਿਹੀ ਬੀਮਾਰੀ ਹੈ ਜਿਸ ਨਾਲ ਦੇਸ਼ ਉਮਰ ਦੇ ਮੱਥੇ ਲਾ ਦਿੱਤਾ ਜਾਂਦਾ ਹੈ। ਇਸਦੇ ਦੋ ਅਸਾਨੀ ਨਾਲ ਪਛਾਣੇ ਜਾਣ ਵਾਲੇ ਰੂਪ ਹਨ : ‘ਮੇਰੀ ਉਮਰ ਜਿਆਦਾ ਹੈ’ ਤੇ ‘ਮੇਰੀ ਉਮਰ ਅਜੇ ਬਹੁਤ ਘੱਟ ਹੈ’ ਦਾ ਬੁੱਝ।

ਤੁਸੀਂ ਹਰ ਉਮਰ ਦੇ ਸੈਂਕੜੇ ਲੋਕਾਂ ਨੂੰ ਆਪਣੀ ਅਸਫਲਤਾ ਬਾਰੇ ਇਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਦੀਆਂ ਗੱਲਾਂ ਕਰਦੇ ਹੋਏ ਸੁਣਿਆ ਹੋਵੇਗਾ : ‘ਇਸ ਕੰਮ ਵਿੱਚ ਸਫਲ ਹੋਣ ਲਈ ਮੇਰੀ ਉਮਰ ਬਹੁਤ ਜਿਆਦਾ (ਜਾਂ ਬੜੀ ਘੱਟ) ਹੈ। ਆਪਣੀ ਉਮਰ ਕਾਰਨ ਹੀ ਮੈਂ ਉਹ ਨਹੀਂ ਕਰ ਸਕਦਾ ਜਿਹੜਾ ਮੈਂ ਕਰਨਾ ਚਾਹੁੰਦਾ ਹਾਂ ਜਾਂ ਜਿਹੜਾ ਕਰਨ ਵਿੱਚ ਮੈਂ ਸਮਰੱਥ ਹਾਂ।’

ਇਹ ਹੈਰਾਨੀਜਨਕ ਹੈ ਪਰ ਬਹੁਤ ਘੱਟ ਲੋਕ ਇਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਮਹਿਸੂਸ ਕਰਦੇ ਹਨ ਕਿ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੀ ਉਮਰ ਕਿਸੇ ਕੰਮ ਲਈ ‘ਬਿਲਕੁਲ ਠੀਕ’ ਹੈ। ਇਸ ਬਹਾਨੇ ਨੇ ਹਜ਼ਾਰਾਂ ਲੋਕਾਂ ਲਈ ਸੱਚੇ ਮੌਕਿਆਂ ਦੇ ਦਰਵਾਜ਼ੇ ਬੰਦ ਕਰ ਦਿੱਤੇ ਹਨ। ਉਹ ਸੋਚਦੇ ਹਨ ਕਿ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੀ ਉਮਰ ਹੀ ਗ਼ਲਤ ਹੈ, ਇਸ ਲਈ ਉਹ ਕੋਸ਼ਿਸ਼ ਕਰਨ ਦਾ ਹੌਂਸਲਾ ਵੀ ਨਹੀਂ ਕਰਦੇ।

ਉਮਰ ਬਾਰੇ ਬਹਾਨੇਬਾਜ਼ੀ ਦਾ ਸਭ ਤੋਂ ਹਰਮਨ ਪਿਆਰਾ ਰੂਪ ਹੈ, ‘ਮੇਰੀ ਉਮਰ ਜਿਆਦਾ ਹੈ।’ ਇਹ ਬੀਮਾਰੀ ਬੜੇ ਸੁਖਮ ਤਰੀਕੇ ਨਾਲ ਫੈਲਾਈ ਜਾਂਦੀ ਹੈ। ਟੀ. ਵੀ. ਦੇ ਸੀਰੀਅਲਾਂ ਵਿੱਚ ਵਿਖਾਇਆ ਜਾਂਦਾ ਹੈ ਕਿ ਜਦੋਂ ਕੰਪਨੀ ਦੇ ਮੇਲ ਦੇ ਕਾਰਨ ਕਿਸੇ ਐਕਜ਼ੀਕਿਊਟਿਵ ਦੀ ਨੌਕਰੀ ਛੁੱਟ ਜਾਂਦੀ ਹੈ ਤੇ ਉਹ ਬੇਰੋਜ਼ਗਾਰ ਹੋ ਜਾਂਦਾ ਹੈ। ਉਸ ਨੂੰ ਕਿਤੇ ਵੀ ਨੌਕਰੀ ਨਹੀਂ ਮਿਲ ਪਾਉਂਦੀ ਕਿਉਂਕਿ ਉਸਦੀ ਉਮਰ ਜਿਆਦਾ ਹੋ ਚੁੱਕੀ ਹੈ। ਮਿਸਟਰ ਐਕਜ਼ੀਕਿਊਟਿਵ ਮਹਿਨਿਆਂ ਤਾਈਂ ਨੌਕਰੀ ਦੀ ਤਲਾਸ਼ ਕਰਦੇ ਹਨ ਪਰ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਨੌਕਰੀ ਨਹੀਂ ਮਿਲਦੀ ਤੇ ਇਸ ਦੌਰਾਨ ਉਹ ਕੁੱਝ ਸਮਾਂ ਆਤਮ-ਗੌਤਿਆ ਦੇ ਵਿਕਲਾਪ ਤੇ ਵਿਚਾਰ ਕਰਦੇ ਹਨ ਤੇ ਅੰਤ ਵਿੱਚ ਇਸ ਨਤੀਜੇ ਤੇ ਪੁੱਜਦੇ ਹਨ ਕਿ ਹੁਣ ਆਪਣੇ-ਆਪ ਨੂੰ ਰੀਟਾਇਰ ਸਮਝ ਲੈਣ ਵਿੱਚ ਹੀ ਸਮਝਦਾਰੀ ਹੈ।

‘ਚਾਲੀ ਤੋਂ ਬਾਅਦ ਤੁਹਾਡੀ ਜਿੰਦਗੀ ਵਿੱਚ ਮੁਸ਼ਕਿਲਾਂ ਕਿਉਂ ਵੱਧ ਜਾਂਦੀਆਂ ਹਨ,’

ਇਹ ਵਿਸ਼ਾ ਨਾਟਕਾਂ ਤੇ ਮੈਗਜ਼ੀਨਾਂ ਦੇ ਲੇਖਾਂ ਵਿੱਚ ਹਰਮਨ ਪਿਆਰਾ ਹੈ, ਇਸ ਲਈ ਨਹੀਂ ਕਿਉਂਕਿ ਇਸ ਵਿੱਚ ਸੱਚੇ ਤੱਥ ਹਨ, ਬਲਕਿ ਇਸ ਲਈ ਕਿਉਂਕਿ ਬਹਾਨਾ ਲੱਭਣ ਵਾਲੇ ਬਹੁਤੇ ਲੋਕ ਇਸੇ ਤਰ੍ਹਾਂ ਦੇ ਨਾਟਕ ਦੇਖਣਾ ਚਾਹੁੰਦੇ ਹਨ ਤੇ ਇਸੀ ਤਰ੍ਹਾਂ ਦੇ ਲੇਖ ਪੜ੍ਹਨਾ ਚਾਹੁੰਦੇ ਹਨ।

ਉਮਰ ਬਾਰੇ ਬਹਾਨੇਬਾਜ਼ੀ ਦਾ ਇਲਾਜ ਕੀ ਹੈ

ਉਮਰ ਬਾਰੇ ਬਹਾਨੇਬਾਜ਼ੀ ਦਾ ਇਲਾਜ ਕੀਤਾ ਜਾ ਸਕਦਾ ਹੈ। ਕੁੱਝ ਸਾਲ ਪਹਿਲਾਂ ਮੈਂ ਇੱਕ ਸੋਲਜ਼ ਟ੍ਰੇਨਿੰਗ ਪ੍ਰੋਗਰਾਮ ਦਾ ਸੰਚਾਲਨ ਕੀਤਾ ਤਾਂ ਮੈਂ ਇੱਕ ਚੰਗੇ ਸੀਰਮ ਦੀ ਖੋਜ ਕੀਤੀ ਜਿਹੜਾ ਇਸ ਬੀਮਾਰੀ ਦਾ ਇਲਾਜ ਤਾਂ ਕਰਦਾ ਹੀ ਸੀ, ਨਾਲ ਇਹ ਵੀ ਪੱਕਾ ਕਰਦਾ ਸੀ ਕਿ ਇਹ ਬੀਮਾਰੀ ਤੁਹਾਨੂੰ ਕਦੇ ਵੀ ਨਾ ਹੋਵੇ।

ਇਸ ਪ੍ਰੋਗਰਾਮ ਵਿੱਚ ਸੋਸਿਲ ਨਾਂ ਦਾ ਇੱਕ ਟ੍ਰੈਨੀ ਸੀ। ਚਾਲ੍ਹੀ ਸਾਲਾਂ ਦਾ ਸੋਸਿਲ ਨਿਰਮਾਤਾ ਦਾ ਪ੍ਰਤੀਨਿਧ ਬਣਨਾ ਚਾਹੁੰਦਾ ਸੀ, ਪਰ ਸੋਚਦਾ ਸੀ ਕਿ ਉਸਦੀ ਉਮਰ ਹੋ ਚੁੱਕੀ ਹੈ। ਉਸਨੇ ਕਿਹਾ, 'ਮੈਨੂੰ ਸ਼ੁਰੂ ਤੋਂ ਸਾਰਾ ਕੁੱਝ ਕਰਨਾ ਪਵੇਗਾ ਤੇ ਹੁਣ ਮੈਂ ਇਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਕਿਵੇਂ ਕਰ ਸਕਦਾ ਹਾਂ? ਹੁਣ ਤਾਂ ਮੈਂ ਚਾਲ੍ਹੀ ਸਾਲਾਂ ਦਾ ਹੋ ਗਿਆ ਹਾਂ।'

ਮੈਂ 'ਜ਼ਿਆਦਾ ਉਮਰ ਦੀ ਸਮੱਸਿਆ' ਤੇ ਸੋਸਿਲ ਨਾਲ ਕਈ ਵਾਰੀ ਗੱਲਾਂ ਕੀਤੀਆਂ। ਮੈਂ ਪੁਰਾਣੀਆਂ ਦਵਾਈਆਂ ਦਾ ਇਸਤੇਮਾਲ ਕੀਤਾ, 'ਤੁਹਾਡੀ ਉਮਰ ਉੱਨੀ ਹੀ ਹੁੰਦੀ ਹੈ ਜਿੰਨੀ ਤੁਸੀਂ ਸਮਝਦੇ ਹੋ।' ਪਰ ਮੈਂ ਮਹਿਸੂਸ ਕੀਤਾ ਕਿ ਉਸਦਾ ਮਰਜ਼ ਇਸ ਦਵਾਈ ਨਾਲ ਠੀਕ ਨਹੀਂ ਹੋ ਰਿਹਾ ਹੈ (ਜ਼ਿਆਦਾਤਰ ਲੋਕ ਇਸਦੇ ਜਵਾਬ ਵਿੱਚ ਕਹਿੰਦੇ ਹਨ, 'ਪਰ ਮੈਂ ਆਪਣੇ-ਆਪ ਨੂੰ ਬੁੱਢਾ ਸਮਝਦਾ ਹਾਂ')।

ਆਖ਼ਰਕਾਰ, ਮੈਂ ਇੱਕ ਇਹੋ ਜਿਹਾ ਤਰੀਕਾ ਲੱਭ ਹੀ ਲਿਆ ਜਿਹੜਾ ਜਾਣੂ ਵਾਂਗ ਕੰਮ ਕਰ ਗਿਆ। ਇੱਕ ਦਿਨ ਮੈਂ ਸੋਸਿਲ ਨੂੰ ਕਿਹਾ, 'ਸੋਸਿਲ, ਮੈਨੂੰ ਦੱਸੋ ਕਿ ਕਿਸੇ ਆਦਮੀ ਦੀ ਰਚਨਾਤਮਕ ਉਮਰ ਕਦੋਂ ਸ਼ੁਰੂ ਹੁੰਦੀ ਹੈ?'

ਉਸਨੇ ਇੱਕ-ਦੋ ਸੈਕਿੰਡ ਤੱਕ ਸੋਚਣ ਤੋਂ ਬਾਅਦ ਜੁਆਬ ਦਿੱਤਾ, 'ਤਕਰੀਬਨ, 20 ਸਾਲ ਦੀ ਉਮਰ ਵਿੱਚ।'

'ਚੰਗਾ', ਮੈਂ ਕਿਹਾ, 'ਤੇ ਹੁਣ ਮੈਨੂੰ ਇਹ ਦੱਸੋ ਕਿ ਕਿਸੇ ਆਦਮੀ ਦੀ ਰਚਨਾਤਮਕ ਉਮਰ ਕਦੋਂ ਖਤਮ ਹੁੰਦੀ ਹੈ?'

ਸੋਸਿਲ ਨੇ ਜੁਆਬ ਦਿੱਤਾ, 'ਮੈਨੂੰ ਜਪਾਦਾ ਹੈ ਕਿ ਜੇਕਰ ਉਹ ਤੰਦਰੁਸਤ ਤੇ ਆਪਣੇ ਕੰਮ ਨੂੰ ਪਸੰਦ ਕਰਦਾ ਹੋਵੇ ਤਾਂ ਕੋਈ ਵੀ ਬੰਦਾ 70 ਸਾਲ ਦੀ ਉਮਰ ਤੱਕ ਰਚਨਾਤਮਕ ਕੰਮ

ਕਰ ਸਕਦਾ ਹੈ।'

'ਠੀਕ ਹੈ', ਮੈਂ ਕਿਹਾ, 'ਬਹੁਤੇ ਲੋਕ 70 ਸਾਲਾਂ ਤੋਂ ਬਾਅਦ ਵੀ ਬੜੇ ਰਚਨਾਤਮਕ 'ਠੀਕ ਹੈ, ਪਰ ਮੈਂ ਤੁਹਾਡੇ ਨਾਲ ਸਹਿਮਤ ਹੋ ਜਾਂਦਾ ਹਾਂ ਕਿ ਕਿਸੇ ਬੰਦੇ ਦੀ ਰਚਨਾਤਮਕ ਉਮਰ ਦੀ ਉਮਰ 20 ਸਾਲ ਤੋਂ 70 ਸਾਲ ਦੇ ਵਿਚਕਾਰ ਹੁੰਦੀ ਹੈ ਤੇ ਇਸ ਦੌਰਾਨ ਉਸਦੇ ਕੰਮ ਕਰਨ ਦੀ ਉਮਰ ਅੱਧੀ ਸਦੀ ਹੁੰਦੀ ਹੈ। "ਸੋਸਿਲ" ਮੈਂ ਕਿਹਾ, "ਤੁਸੀਂ ਹੁਣੇ ਚਾਲ੍ਹੀ ਕੋਲ 50 ਸਾਲ ਮਤਲਬ ਅੱਧੀ ਸਦੀ ਹੁੰਦੀ ਹੈ।"

ਕੋਲ 50 ਸਾਲ ਮਤਲਬ ਅੱਧੀ ਸਦੀ ਹੁੰਦੀ ਹੈ। ਤੁਹਾਡੀ ਰਚਨਾਤਮਕ ਜ਼ਿੰਦਗੀ ਕਿੰਨੀ ਖਤਮ ਹੋ ਚੁੱਕੀ ਹੈ?'

ਸਾਲਾਂ ਦੇ ਹੋ। ਤੁਹਾਡੀ ਰਚਨਾਤਮਕ ਜ਼ਿੰਦਗੀ ਕਿੰਨੀ ਖਤਮ ਹੋ ਚੁੱਕੀ ਹੈ?'

'ਵੀਹ ਸਾਲ', ਉਸਨੇ ਜੁਆਬ ਦਿੱਤਾ।

'ਤੇ ਤੁਹਾਡੀ ਰਚਨਾਤਮਕ ਜ਼ਿੰਦਗੀ ਹੁਣੇ ਕਿੰਨੀ ਬਾਕੀ ਹੈ?'

'ਤੀਹ ਸਾਲ', ਉਸਨੇ ਫਿਰ ਜੁਆਬ ਦਿੱਤਾ।

'ਦੂਜੇ ਸ਼ਬਦਾਂ ਵਿੱਚ, ਸੋਸਿਲ, ਤੁਸੀਂ ਹੁਣੇ ਅੱਧਾ ਰਾਹ ਵੀ ਤੈਅ ਨਹੀਂ ਕੀਤਾ ਹੈ। ਤੁਸੀਂ ਹੁਣੇ ਤਾਈਂ ਆਪਣੀ ਰਚਨਾਤਮਕ ਜ਼ਿੰਦਗੀ ਦੇ ਕੇਵਲ 40 ਫੀਸਦੀ ਹਿੱਸੇ ਨੂੰ ਪੂਰਾ ਕੀਤਾ ਹੈ।'

ਮੈਂ ਸੋਸਿਲ ਵੱਲ ਦੇਖਿਆ ਤੇ ਮਹਿਸੂਸ ਕੀਤਾ ਕਿ ਇਹ ਗੱਲ ਉਸਦੇ ਦਿਲ ਨੂੰ ਭਾ ਗਈ। ਉਸਦੀ ਉਮਰ ਬਾਰੇ ਬਹਾਨੇਬਾਜ਼ੀ ਇਕਦਮ ਦੂਰ ਹੋ ਗਈ। ਸੋਸਿਲ ਨੇ ਦੇਖਿਆ ਕਿ ਉਸਦੇ ਸਾਹਮਣੇ ਅਜੇ ਬਹੁਤੇ ਅਵਸਰਪੂਰਣ ਸਾਲ ਮੌਜੂਦ ਹਨ। ਹੁਣੇ ਤਾਈਂ ਉਹ ਸੋਚਦਾ ਸੀ, 'ਮੈਂ ਤਾਂ ਹੁਣ ਬੁੱਢਾ ਹੋ ਚਲਿਆ ਹਾਂ' ਪਰ ਹੁਣ ਉਹ ਸੋਚਣ ਲੱਗ ਪਿਆ, 'ਮੈਂ ਅਜੇ ਵੀ ਨੌਜਵਾਨ ਹਾਂ।' ਸੋਸਿਲ ਨੇ ਹੁਣ ਮਹਿਸੂਸ ਕੀਤਾ ਕਿ ਸਾਡੀ ਉਮਰ ਕਿੰਨੀ ਹੈ, ਇਸ ਗੱਲ ਦਾ ਕੋਈ ਖਾਸ ਮਹੱਤਵ ਨਹੀਂ ਹੁੰਦਾ। ਦਰਅਸਲ, ਉਮਰ ਬਾਰੇ ਸਾਡਾ ਨਜ਼ਰੀਆ ਹੀ ਸਾਡੇ ਲਈ ਵਰਦਾਨ ਜਾਂ ਸਲਾਹ ਬਣ ਜਾਂਦਾ ਹੈ।

ਉਮਰ ਬਾਰੇ ਬਹਾਨੇਬਾਜ਼ੀ ਦਾ ਇਲਾਜ ਕਰਨ ਨਾਲ ਤੁਹਾਡੇ ਲਈ ਮੌਕਿਆਂ ਦੇ ਉਹ ਸ਼ੇਰ ਦਰਵਾਜ਼ੇ ਖੁੱਲ੍ਹ ਜਾਣਗੇ ਜਿਨ੍ਹਾਂ ਤੇ ਇਸ ਬੀਮਾਰੀ ਦੇ ਕਾਰਨ ਤਾਲਾ ਲੱਗਿਆ ਹੋਇਆ ਸੀ। ਖੋਲ੍ਹੋ ਇੱਕ ਰਿਸ਼ਤੇਦਾਰ ਨੇ ਵੱਖ-ਵੱਖ ਤਰ੍ਹਾਂ ਦੇ ਕੰਮ ਕਰਨ ਵਿੱਚ ਆਪਣੇ ਕਈ ਸਾਲ ਬਰਬਾਦ ਨਹੀਂ ਕਰ ਪਾਏ ਕਿ ਉਹ ਕੀ ਕਰਨਾ ਚਾਹੁੰਦਾ ਸੀ ਜਾਂ ਉਸ ਨੂੰ ਕਿਹੜਾ ਕੰਮ ਪਸੰਦ ਸੀ। ਆਖ਼ਰਕਾਰ, ਉਹ ਇਸ ਨਤੀਜੇ ਤੇ ਪਹੁੰਚਿਆ ਕਿ ਉਹ ਪਾਦਰੀ ਬਣਨਾ ਚਾਹੁੰਦਾ ਹੈ। ਪਰ ਜਦੋਂ ਉਸਨੇ ਇਸ ਬਾਰੇ ਸੋਚਿਆ ਤਾਂ ਉਸਨੇ ਪਾਇਆ ਕਿ ਉਸਦੀ ਉਮਰ ਜ਼ਿਆਦਾ ਹੋ ਚੁੱਕੀ ਹੈ। ਹੁਣ ਉਹ 45 ਸਾਲਾਂ ਦਾ ਸੀ, ਉਸਦੇ ਤਿੰਨ ਬੱਚੇ ਸਨ ਤੇ ਉਸਦੇ ਕੋਲ ਜ਼ਿਆਦਾ ਪੈਸੇ ਵੀ

ਨਹੀਂ ਸਨ।

ਪਰ ਖੁਸ਼ਨਸੀਬੀ ਨਾਲ ਉਸਨੇ ਆਪਣੀ ਸਾਰੀ ਤਾਕਤ ਜੁਟਾਈ ਤੇ ਆਪਣੇ-ਆਪ ਨੂੰ ਕਿਹਾ, 'ਚਾਹੇ ਮੇਰੀ ਉਮਰ ਪੰਤਾਲੀ ਸਾਲ ਹੋਵੇ ਜਾਂ ਪੈਂਹਨ, ਮੈਂ ਪਾਦਰੀ ਬਣਕੇ ਇਖਵਾਂਗਾਂ।'

ਉਸਦੇ ਕੋਲ ਦ੍ਰਿੜ ਨਿਸਚੇ ਦਾ ਭੰਡਾਰ ਸੀ ਤੇ ਇਸਦੇ ਸਿਵਾ ਉਸ ਕੋਲ ਕੁੱਝ ਵੀ ਨਹੀਂ ਸੀ। ਉਸਨੇ ਵਿਸ਼ਕਾਨਸਨ ਅੰਦਰ 5 ਸਾਲਾ ਧਰਮ-ਸ਼ਾਸਤ੍ਰ ਟ੍ਰੇਨਿੰਗ ਪ੍ਰੋਗਰਾਮ ਵਿੱਚ ਆਪਣਾ ਨਾਂ ਲਿਖਾ ਲਿਆ। ਪੰਜ ਸਾਲ ਬਾਅਦ ਉਹ ਪਾਦਰੀ ਬਣ ਗਿਆ ਤੇ ਇਲੀਨਾਇ ਦੇ ਚਰਚ ਵਿੱਚ ਆਪਣਾ ਮਨੋਰਥ ਹਾਸਿਲ ਕਰਨ ਵਿੱਚ ਉਹ ਸਫਲ ਹੋਇਆ।

ਬੁੱਢਾ ? ਬਿਲਕੁਲ ਨਹੀਂ। ਹੁਣ ਤੇ ਉਸਦੇ ਸਾਮ੍ਹਣੇ 20 ਸਾਲ ਦੀ ਚਚਨਾਤਮਕ ਜ਼ਿੰਦਗੀ ਬਾਕੀ ਸੀ। ਮੈਂ ਇਸ ਬੰਦੇ ਨੂੰ ਹੁਣੇ ਹੀ ਮਿਲਿਆ ਸੀ ਤੇ ਉਸਨੇ ਮੈਨੂੰ ਦੱਸਿਆ, 'ਜੇਕਰ 45 ਸਾਲ ਦੀ ਉਮਰ ਵਿੱਚ ਐਨਾ ਵੱਡਾ ਨਿਰਣਾ ਨਾ ਲਿਆ ਹੁੰਦਾ ਤਾਂ ਮੇਰੀ ਬਕਾਇਆ ਜ਼ਿੰਦਗੀ ਦੁੱਖਾਂ ਨਾਲ ਭਰੀ ਹੁੰਦੀ। ਜਦੋਂ ਕਿ ਹੁਣ ਮੈਂ ਆਪਣੇ ਆਪ ਨੂੰ ਉੱਨਾ ਹੀ ਜਵਾਨ ਸਮਝਦਾ ਹਾਂ ਜਿੰਨਾ ਮੈਂ 25 ਸਾਲ ਪਹਿਲਾਂ ਸੀ।'

ਤੇ ਉਸਦੀ ਉਮਰ ਘੱਟ ਲਗ ਵੀ ਰਹੀ ਸੀ। ਜਦੋਂ ਤੁਸੀਂ ਉਮਰ ਦੀ ਬਹਾਨੇਬਾਜ਼ੀ ਨੂੰ ਹਰਾ ਦਿੰਦੇ ਹੋ ਤਾਂ ਸੁਭਾਵਿਕ ਨਤੀਜਾ ਇਹ ਹੁੰਦਾ ਹੈ ਕਿ ਤੁਹਾਡੇ ਵਿੱਚ ਜਵਾਨ ਉਮਰ ਦਾ ਆਸ਼ਾਵਾਦ ਆ ਜਾਂਦਾ ਹੈ ਤੇ ਤੁਸੀਂ ਜਵਾਨ ਦਿਖਣ ਵੀ ਲੱਗਦੇ ਹੋ। ਜਦੋਂ ਤੁਸੀਂ ਉਮਰ ਦੀਆਂ ਸੀਮਾਵਾਂ ਨੂੰ ਆਪਣੇ ਭਰ ਨਾਲ ਜਿੱਤ ਲੈਂਦੇ ਹੋ ਤਾਂ ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੀ ਜ਼ਿੰਦਗੀ ਵਿੱਚ ਸਾਲ ਤਾਂ ਜੋੜ ਹੀ ਲੈਂਦੇ ਹੋ, ਆਪਣੀ ਸਫਲਤਾ ਵਿੱਚ ਵੀ ਕੁੱਝ ਸਾਲ ਹੋਰ ਜੋੜ ਲੈਂਦੇ ਹੋ।

ਯੂਨੀਵਰਸਿਟੀ ਦੇ ਮੇਰੇ ਇੱਕ ਪੁਰਾਣੇ ਸਹਿਯੋਗੀ ਨੇ ਮੈਨੂੰ ਇਹੋ ਜਿਹਾ ਦਿਲਚਸਪ ਢੰਗ ਦੱਸਿਆ ਜਿਸ ਨਾਲ ਉਮਰ ਦੀ ਬਹਾਨੇਬਾਜ਼ੀ ਨੂੰ ਹਰਾਇਆ ਜਾ ਸਕਦਾ ਸੀ। ਬਿਲ ਨੇ ਹਾਰਵਰਡ ਤੋਂ ਵੀਹ ਦੇ ਦਹਾਕੇ ਵਿੱਚ ਗ੍ਰੈਜੂਏਸ਼ਨ ਕੀਤਾ ਸੀ। 24 ਸਾਲ ਤੱਕ ਸਟਾਕ ਬ੍ਰੋਕਰ ਰਹਿਣ ਤੋਂ ਬਾਅਦ ਬਿਲ ਨੇ ਇਹ ਨਿਰਣਾ ਲਿਆ ਕਿ ਉਹ ਕਾਲਜ ਪ੍ਰੋਫੈਸਰ ਬਣੇਗਾ। ਬਿਲ ਦੇ ਦੋਸਤਾਂ ਨੇ ਉਸਨੂੰ ਚਿਤਾਵਨੀ ਦਿੱਤੀ ਕਿ ਇਹ ਬੜੀ ਮਿਹਨਤ ਦਾ ਕੰਮ ਹੈ ਤੇ ਉਸ ਤੋਂ ਉਸ ਉਮਰ ਵਿੱਚ ਉੱਨੀ ਮਿਹਨਤ ਨਹੀਂ ਹੋ ਸਕੇਗੀ। ਪਰ ਬਿਲ ਨੇ ਆਪਣੇ ਨਿਸ਼ਾਨੇ ਨੂੰ ਹਾਸਿਲ ਕਰਨ ਦਾ ਪੱਕਾ ਇਰਾਦਾ ਕਰ ਲਿਆ ਤੇ ਉਸਨੇ 51 ਸਾਲ ਦੀ ਉਮਰ ਵਿੱਚ ਯੂਨੀਵਰਸਿਟੀ ਆਫ ਇਲੀਨਾਇ ਵਿੱਚ ਦਾਖਲਾ ਲਿਆ। 55 ਸਾਲ ਦੀ ਉਮਰ ਵਿੱਚ ਉਸ ਨੂੰ ਡਿਗਰੀ ਮਿਲੀ। ਅੱਜ ਬਿਲ ਇੱਕ ਵਧੀਆ ਆਰਟਸ ਕਾਲਜ ਅੰਦਰ ਡਿਪਾਰਟਮੈਂਟ ਆਫ ਇਕਨਾਮਿਕਸ ਦਾ ਚੇਅਰਮੈਨ ਹੈ। ਉਹ ਸੁੱਖੀ ਵੀ ਹੈ। ਉਹ ਮੁਸਕਰਾਉਂਦੇ ਹੋਏ ਕਹਿੰਦਾ ਹੈ, 'ਅਜੇ ਤਾਂ ਮੇਰੀ ਜ਼ਿੰਦਗੀ ਦੇ ਇੱਕ ਤਿਹਾਈ ਬਿਹਤਰੀਨ ਸਾਲ ਬਾਕੀ ਹਨ।'

ਜ਼ਿਆਦਾ ਉਮਰ ਦਾ ਬਹਾਨਾ ਅਸਫਲਤਾ ਦੇਣ ਵਾਲੀ ਬੀਮਾਰੀ ਹੈ। ਇਸ ਨੂੰ ਹਰਾਉ ਨਹੀਂ ਤਾਂ ਇਹ ਤੁਹਾਨੂੰ ਹਰਾ ਦੇਵੇਗੀ।

ਕੋਈ ਆਦਮੀ ਜ਼ਿਆਦਾ ਛੋਟਾ ਕਦੋਂ ਹੁੰਦਾ ਹੈ ? - 'ਮੇਰੀ ਉਮਰ ਅਜੇ ਬੜੀ ਘੱਟ ਹੈ' ਵੀ ਉਮਰ ਦੀ ਬਹਾਨੇਬਾਜ਼ੀ ਦਾ ਇੱਕ ਇਹੋ ਜਿਹਾ ਅੰਗ ਹੈ ਜਿਸ ਨੇ ਕਈ ਲੋਕਾਂ ਦੇ ਭਵਿੱਖ ਨੂੰ ਚੋਪਟ ਕਰ ਦਿੱਤਾ ਹੈ। ਤਕਰੀਬਨ ਇੱਕ ਸਾਲ ਪਹਿਲਾਂ ਜੈਰੀ ਨਾਂ ਦਾ 23 ਸਾਲਾ ਨੌਜਵਾਨ ਮੇਰੇ ਚੋਪਟ ਕਰ ਦਿੱਤਾ ਸੀ। ਜੈਰੀ ਸਰਵਿਸ ਵਿੱਚ ਇੱਕ ਪੈਰਾਟਰੂਪਰ ਸੀ ਤੇ ਇਸ ਕੋਲ ਇੱਕ ਸਮੱਸਿਆ ਲੈ ਕੇ ਆਇਆ। ਜੈਰੀ ਸਰਵਿਸ ਵਿੱਚ ਇੱਕ ਪੈਰਾਟਰੂਪਰ ਸੀ ਤੇ ਇਸ ਤੋਂ ਬਾਅਦ ਉਹ ਕਾਲਜ ਗਿਆ। ਕਾਲਜ ਜਾਂਦੇ-ਜਾਂਦੇ ਵੀ ਜੈਰੀ ਨੇ ਆਪਣੀ ਪਤਨੀ ਤੇ ਚੰਗੇ ਖਾਤਿਰ ਇੱਕ ਵੱਡੀ ਟ੍ਰਾਂਸਫਰ-ਐਂਡ-ਸਟੋਰੇਜ ਕੰਪਨੀ ਲਈ ਸੇਲਜ਼ਮੈਨ ਦਾ ਕੰਮ ਸ਼ੀਰਾਂ ਖਾਤਿਰ ਇੱਕ ਵੱਡੀ ਟ੍ਰਾਂਸਫਰ-ਐਂਡ-ਸਟੋਰੇਜ ਕੰਪਨੀ ਲਈ ਸੇਲਜ਼ਮੈਨ ਦਾ ਕੰਮ ਕੀਤਾ। ਉਸਨੇ ਬਹੁਤ ਵਧੀਆ ਕੰਮ ਕੀਤਾ। ਕਾਲਜ ਵਿੱਚ ਵੀ ਤੇ ਕੰਪਨੀ ਵਿੱਚ ਵੀ।

ਪਰ ਅੱਜ ਜੈਰੀ ਫਿਕਰਮੰਦ ਸੀ। 'ਡਾ. ਸ਼ਵਾਰਜ', ਉਸਨੇ ਕਿਹਾ, 'ਮੇਰੀ ਇੱਕ ਸਮੱਸਿਆ ਹੈ। ਮੇਰੀ ਕੰਪਨੀ ਨੇ ਮੈਨੂੰ ਸੇਲਜ਼ ਮੈਨੇਜਰ ਬਣਾਉਣ ਦਾ ਨਿਰਣਾ ਲਿਆ ਹੈ। ਇਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਮੈਂ ਐੱਠ ਸੇਲਜ਼ਮੈਨਾਂ ਦਾ ਸੁਪਰਵਾਈਜਰ ਬਣ ਜਾਵਾਂਗਾ।'

ਮੈਂ ਕਿਹਾ, 'ਮੁਬਾਰਕਾਂ, ਇਹ ਤਾਂ ਬਹੁਤ ਵਧੀਆ ਗੱਲ ਹੈ। ਫਿਰ ਤੂੰ ਐਨਾ ਪਰੇਸ਼ਾਨ ਕਿਉਂ ਦਿਸ ਰਿਹਾ ਏਂ ?'

ਉਸਨੇ ਦੁਆਬਾ ਦਿੱਤਾ, 'ਮੈਨੂੰ ਜਿਹੜੇ ਐੱਠ ਲੋਕਾਂ ਦਾ ਸੁਪਰਵਾਈਜਰ ਬਣਾਇਆ ਗਿਆ ਹੈ, ਉਹ ਸਾਰੇ ਮੇਰੇ ਤੋਂ ਸੱਤ ਸਾਲ ਤੋਂ ਲੈ ਕੇ ਇੱਕੀ ਸਾਲ ਤੱਕ ਵੱਡੇ ਹਨ। ਮੈਨੂੰ ਇਹੋ ਜਿਹੇ ਮਾਹੌਲ ਵਿੱਚ ਕੀ ਕਰਨਾ ਚਾਹੀਦਾ ਹੈ ? ਕੀ ਮੈਂ ਇਹ ਕੰਮ ਠੀਕ ਤਰ੍ਹਾਂ ਕਰ ਸਕਦਾ ਹਾਂ ?'

'ਜੈਰੀ', ਮੈਂ ਕਿਹਾ, 'ਤੁਹਾਡੀ ਕੰਪਨੀ ਦਾ ਜਨਰਲ ਮੈਨੇਜਰ ਤਾਂ ਇਹੀ ਸਮਝਦਾ ਹੈ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਇਹ ਕੰਮ ਭਲੀਭਾਂਤ ਕਰ ਪਾਵੋਗੇ ਨਹੀਂ ਤਾਂ ਉਹ ਤੁਹਾਨੂੰ ਸੁਪਰਵਾਈਜਰ ਬਣਾਉਂਦਾ ਹੀ ਕਿਉਂ। ਜਿਰਫ ਤਿੰਨ ਗੱਲਾਂ ਨੂੰ ਧਾਦ ਰਖੋ ਤੇ ਹਰ ਚੀਜ਼ ਠੀਕ ਹੋ ਜਾਵੇਗੀ। ਪਹਿਲੀ ਗੱਲ ਤਾਂ ਇਹ ਹੈ ਕਿ ਉਮਰ ਤੇ ਧਿਆਨ ਨਾ ਦਿਉ। ਖੋਤ ਵਿੱਚ ਕੋਈ ਬੱਚਾ ਤਾਂ ਹੀ ਬੰਦਾ ਮੰਨਿਆ ਜਾਂਦਾ ਹੈ ਜਦੋਂ ਉਹ ਇਹ ਸਾਬਿਤ ਕਰ ਦਿੰਦਾ ਹੈ ਕਿ ਉਹ ਬੰਦੇ ਦੇ ਬਰਾਬਰ ਕੰਮ ਕਰ ਸਕਦਾ ਹੈ। ਉਸਦੀ ਉਮਰ ਨਾਲ ਇਸਦਾ ਕੋਈ ਲੈਣਾ-ਦੇਣਾ ਨਹੀਂ ਹੁੰਦਾ ਤੇ ਇਹੀ ਤੁਹਾਨੂੰ ਵੀ ਸਾਬਿਤ ਕਰਨਾ ਪਵੇਗਾ। ਜਦ ਤੁਸੀਂ ਇਹ ਸਾਬਿਤ ਕਰ ਦਵੋਗੇ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਸੇਲਜ਼ ਮੈਨੇਜਰ ਦੇ ਕੰਮ ਨੂੰ ਥੋੜੀ ਤਰ੍ਹਾਂ ਕਰ ਸਕਦੇ ਹੋ ਤਾਂ ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੇ-ਆਪ ਉੱਨੇ ਵੱਡੇ ਹੋ ਜਾਵੋਗੇ।

ਤੁਸੀਂ ਗੱਲ, ਆਪਣੇ 'ਪ੍ਰਮੋਸ਼ਨ' ਤੇ ਕਦੇ ਜਤਾਉਣ ਦੀ ਕੋਸ਼ਿਸ਼ ਨਾ ਕਰਨਾ। ਸੇਲਜ਼ਮੈਨਾਂ

ਪ੍ਰਤੀ ਸਨਮਾਨ ਵਿਖਾਉਣਾ। ਉਨ੍ਹਾਂ ਤੋਂ ਸਲਾਹ ਲੈਣਾ। ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਇਹ ਮਹਿਸੂਸ ਕਰਵਾਉਣਾ ਕਿ ਉਹ ਇੱਕ ਟੀਮ ਦੇ ਕਪਤਾਨ ਨਾਲ ਕੰਮ ਕਰ ਰਹੇ ਹਨ, ਕਿਸੇ ਡਿਕਟੇਟਰ ਨਾਲ ਨਹੀਂ। ਲੋਕਾਂ ਤੁਸੀਂ ਇਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਕਰੋਗੇ ਤਾਂ ਉਹ ਲੋਕ ਤੁਹਾਡੇ ਨਾਲ ਕੰਮ ਕਰਨਗੇ, ਨਾ ਕਿ ਤੁਹਾਡੇ ਵਿਰੁੱਧ।

‘ਤੁਸੀਂ ਗੱਲ, ਇਸ ਗੱਲ ਦੀ ਆਦਤ ਪਾ ਲਓ ਕਿ ਤੁਹਾਡੇ ਤੋਂ ਜ਼ਿਆਦਾ ਉਮਰ ਵਾਲੇ ਲੋਕ ਤੁਹਾਡੇ ਅਧੀਨ ਕੰਮ ਕਰਨ। ਹਰ ਖੇਤਰ ਦਾ ਨੀਤਰ ਹੀ ਇਹ ਜਾਣ ਲੈਣਾ ਹੈ ਕਿ ਉਸਦੀ ਉਮਰ ਕਈ ਹੇਠਲਿਆਂ ਤੋਂ ਘੱਟ ਹੈ। ਇਸ ਲਈ ਇਸ ਗੱਲ ਦੀ ਆਦਤ ਪਾ ਲੋ। ਇਹ ਅੱਗੇ ਆਉਣ ਵਾਲੇ ਸਾਲਾਂ ਵਿੱਚ ਤੁਹਾਡੇ ਬੜੇ ਕੰਮ ਆਵੇਗੀ, ਜਦੋਂ ਤੁਹਾਨੂੰ ਹੋਰ ਵੀ ਘੱਟ ਮੌਕੇ ਮਿਲਣਗੇ।

‘ਤੇ ਇਹ ਯਾਦ ਰੱਖੋ, ਜੈਰੀ, ਤੁਹਾਡੀ ਉਮਰ ਤੁਹਾਡੀਆਂ ਸਫਲਤਾਵਾਂ ਦੀ ਰਾਹ ਵਿੱਚ ਕਦੇ ਰੁਕਾਵਟ ਨਹੀਂ ਬਣੇਗੀ, ਜਦੋਂ ਤੱਕ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੇ-ਆਪ ਉਸਨੂੰ ਰੁਕਾਵਟ ਨਾ ਬਣਾਉ।’

ਐੱਸ ਜੈਰੀ ਦਾ ਕੰਮ ਵਧੀਆ ਚਲ ਰਿਹਾ ਹੈ। ਉਸਨੂੰ ਟ੍ਰਾਂਸਪੋਰਟੇਸ਼ਨ ਬਿਜਨਸ ਪਸੰਦ ਹੈ ਤੇ ਕੁੱਝ ਹੀ ਸਾਲਾਂ ਵਿੱਚ ਉਹ ਆਪਣੀ ਕੰਪਨੀ ਸ਼ੁਰੂ ਕਰਨ ਦੀ ਯੋਜਨਾ ਬਣਾ ਰਿਹਾ ਹੈ।

ਘੱਟ ਉਮਰ ਉਦੋਂ ਹੀ ਰੁਕਾਵਟ ਬਣਦੀ ਹੈ, ਜਦੋਂ ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੇ-ਆਪ ਇਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਸੋਚਦੇ ਹੋ। ਤੁਸੀਂ ਆਮ ਕਰਕੇ ਇਹ ਸੁਣਦੇ ਹੋਵੋਗੇ ਕਿ ਕਾਫ਼ੀ ਕੰਮਾਂ ਵਿੱਚ ‘ਬਹੁਤ’ ਸਰੀਰਿਕ ਪਹਿਲਾਈ ਦੀ ਲੋੜ ਹੁੰਦੀ ਹੈ ਜਿਵੇਂ ਸਿਕਰਿਟੀਜ਼ ਜਾਂ ਬੀਮਾ ਵੇਚਣ ਵਿੱਚ। ਕਿਸੇ ਨਿਵੇਸ਼ਕ ਦਾ ਭਰੋਸਾ ਜਿੱਤਣ ਲਈ ਜਾਂ ਤਾਂ ਤੁਹਾਡੇ ਵਾਲ ਚਿੱਟੇ ਹੋਣੇ ਚਾਹੀਦੇ ਹਨ ਜਾਂ ਫਿਰ ਤੁਹਾਡੇ ਸਿਰ ਤੇ ਵਾਲ ਹੀ ਨਹੀਂ ਹੋਣੇ ਚਾਹੀਦੇ - ਇਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਸੋਚਣਾ ਸਰਾਸਰ ਮੂਰਖਤਾ ਹੈ। ਅਸਲ ਮਹੱਤਵ ਤਾਂ ਇਸ ਗੱਲ ਦਾ ਹੈ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਆਪਣਾ ਕੰਮ ਕਿੰਨੀ ਚੰਗੀ ਤਰ੍ਹਾਂ ਕਰਦੇ ਹੋ। ਜੇਕਰ ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੇ ਕੰਮ ਤੇ ਪਕੜ ਰੱਖਦੇ ਹੋ, ਲੋਕਾਂ ਨੂੰ ਸਮਝਦੇ ਹੋ ਤਾਂ ਤੁਸੀਂ ਕਾਫ਼ੀ ਸਿਆਣੀ ਉਮਰ ਦੇ ਹੋ। ਉਮਰ ਦਾ ਯੋਗਤਾ ਨਾਲ ਕੋਈ ਸਿੱਧਾ ਸੰਬੰਧ ਨਹੀਂ ਹੁੰਦਾ ਜਦੋਂ ਤੱਕ ਆਪਣੇ ਆਪ ਨੂੰ ਤੁਸੀਂ ਇਹ ਯਕੀਨ ਨਾ ਦਿਵਾ ਦਿਉ ਕਿ ਉਮਰ ਤੇ ਕੇਵਲ ਉਮਰ ਹੀ ਤੁਹਾਨੂੰ ਸਫਲਤਾ ਜਾਂ ਅਸਫਲਤਾ ਦਿਲਾ ਸਕਦੀ ਹੈ।

ਕਈ ਨੌਜਵਾਨ ਇਹ ਮਹਿਸੂਸ ਕਰਦੇ ਹਨ ਕਿ ਉਹ ਆਪਣੀ ਘੱਟ ਉਮਰ ਦੇ ਕਾਰਨ ਹੀ ਜ਼ਿੰਦਗੀ ਦੀ ਦੌੜ ਵਿੱਚ ਪਿੱਛੇ ਹਨ। ਹੋ ਸਕਦਾ ਹੈ ਕਿ ਕਿਸੇ ਆਰਥਿਕ ਵਿੱਚ ਕੋਈ ਅਸੁਰੱਖਿਅਤ ਆਦਮੀ ਜਾਂ ਉਹ ਬੰਦਾ ਜਿਸ ਨੂੰ ਆਪਣੀ ਨੌਕਰੀ ਛੱਟ ਜਾਣ ਦਾ ਡਰ ਹੋਵੇ, ਤੁਹਾਡੇ ਅੱਗੇ ਵਧਣ ਦੀ ਰਾਹ ਵਿੱਚ ਰੋੜੇ ਨਾ ਸੁੱਟੇ ਤੇ ਹੋ ਸਕਦਾ ਹੈ ਕਿ ਉਹ ਤੁਹਾਡੀ ਉਮਰ ਤੇ

ਤੁਹਾਡੇ ਆਉਣ ਦੀ ਘੱਟ ਦਾ ਜ਼ਿਕਰ ਵੀ ਕਰੇ।

ਘੜ, ਤੁਹਾਨੂੰ ਇਹੋ ਜਿਹੇ ਅਸੁਰੱਖਿਅਤ ਲੋਕਾਂ ਦੀ ਗੱਲਾਂ ਤੇ ਧਿਆਨ ਦੇਣ ਦੀ ਲੋੜ ਹੈ। ਕੰਪਨੀ ਦੇ ਮਾਲਿਕ, ਕੰਪਨੀ ਦੇ ਮੈਨੇਜਰ ਇਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਨਹੀਂ ਸੋਚਣਗੇ। ਉਹ ਤੁਹਾਨੂੰ ਫੁੱਲੇ ਜਿੰਨੇਵੀ ਦੇਣਗੇ, ਜਿੰਨੀ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਨਿਭਾ ਸਕੋ। ਇਹ ਸਾਬਿਤ ਕਰੋ ਕਿ ਤੁਹਾਡੇ ਵਿੱਚ ਤੁਹਾਡੇ ਆਪਣੇ ਹੈ, ਸਕਾਰਾਤਮਕ ਰਵੱਈਆ ਹੈ ਤੇ ਤੁਹਾਡੀ ਘੱਟ ਉਮਰ ਵੀ ਇੱਕ ਲਾਭ ਦੇ ਰੂਪ ਵਿੱਚ ਗਿਣੀ ਜਾਵੇਗੀ।

ਸੰਖੇਪ ਵਿੱਚ, ਉਮਰ ਦੀ ਬਹੁਨੇਬਾਦੀ ਦੇ ਇਲਾਜ ਇਹ ਹਨ :

1. ਆਪਣੀ ਵਰਤਮਾਨ ਉਮਰ ਬਾਰੇ ਸਕਾਰਾਤਮਕ ਸੋਚ ਰੱਖੋ। ਇਹ ਸੋਚੋ, ‘ਮੈਂ ਹੁਣ ਵੀ ਜਵਾਨ ਹਾਂ’; ਇਹ ਨਾ ਸੋਚੋ, ‘ਮੈਂ ਹੁਣ ਬੁੱਢਾ ਹੋ ਚੁੱਕਿਆ ਹਾਂ।’ ਨਵੇਂ ਨਿਸ਼ਾਨਿਆਂ ਨੂੰ ਹਾਸਿਲ ਕਰਨ ਦੀ ਕੋਸ਼ਿਸ਼ ਕਰਦੇ ਰਹੋ। ਇਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਕਰੋਗੇ ਤਾਂ ਤੁਹਾਡੇ ਵਿੱਚ ਇਸਦੀ ਉਤਸ਼ਾਹ ਆ ਜਾਵੇਗਾ ਤੇ ਤੁਸੀਂ ਜ਼ਿਆਦਾ ਜਵਾਨ ਵੀ ਦਿੱਖਣ ਲਗ ਜਾਵੋਗੇ।
2. ਹਿਸਾਬ ਲਾਉ ਕਿ ਤੁਹਾਡੇ ਕੋਲ ਕਿੰਨਾ ਰਚਨਾਤਮਕ ਸਮਾਂ ਬਾਚਿਆ ਹੈ। ਯਾਦ ਰੱਖੋ, ਤੀਹ ਸਾਲ ਦੇ ਆਦਮੀ ਦੇ ਕੋਲ ਆਪਣੇ ਜੀਵਨ ਦਾ 80 ਫੀਸਦੀ ਰਚਨਾਤਮਕ ਸਮਾਂ ਭਰੀ ਹੈ ਤੇ 50 ਸਾਲਾ ਬੰਦੇ ਕੋਲ ਹੁਣ ਵੀ 40 ਫੀਸਦੀ ਸਮਾਂ - ਸ਼ਾਇਦ ਸਭ ਤੋਂ ਵਧੀਆ ਸਮਾਂ ਤਾਂ ਹੁਣੇ ਆਉਣਾ ਬਾਕੀ ਹੈ। ਜ਼ਿਆਦਾਤਰ ਲੋਕ ਜਿੰਨਾ ਸੋਚਦੇ ਹਨ, ਜ਼ਿੰਦਗੀ ਦਰਅਸਲ ਉਂਨੀ ਹੀ ਲੰਮੀ ਹੁੰਦੀ ਹੈ।

3. ਭਵਿੱਖ ਵਿੱਚ ਉਹ ਕੰਮ ਕਰੋ ਜਿਹੜਾ ਤੁਸੀਂ ਸੱਚਮੁੱਚ ਕਰਨਾ ਚਾਹੁੰਦੇ ਹੋ। ਜਦ ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੇ ਦਿਮਾਗ ਨੂੰ ਨਕਾਰਾਤਮਕ ਕਰ ਲੈਂਦੇ ਹੋ ਤੇ ਸੋਚਦੇ ਹੋ ਕਿ ਹੁਣ ਤਾਂ ਸਮਾਂ ਨਿਕਲ ਚੁੱਕਿਆ ਹੈ, ਤਦ ਤੁਹਾਡੇ ਹੱਥੋਂ ਸਮਾਂ ਸੱਚਮੁੱਚ ਨਿਕਲ ਜਾਂਦਾ ਹੈ। ਇਹ ਸੋਚਣਾ ਛੱਡ ਦਿਉ, ‘ਮੈਨੂੰ ਇਹ ਕੰਮ ਸਾਲਾਂ ਪਹਿਲਾਂ ਸ਼ੁਰੂ ਕਰ ਦੇਣਾ ਚਾਹੀਦਾ ਸੀ।’ ਇਹ ਅਸਫਲਤਾ ਦੀ ਸੋਚ ਹੈ। ਇਸਦੇ ਬਜਾਏ ਇਹ ਸੋਚੋ, ‘ਮੈਂ ਹੁਣ ਸ਼ੁਰੂ ਕਰਨ ਜਾ ਰਿਹਾਂ ਹਾਂ, ਮੇਰੇ ਸਰਵਸ਼੍ਰੇਸ਼ਟ ਸਾਲ ਅਜੇ ਬਾਕੀ ਹਨ।’ ਸਫਲ ਲੋਕ ਇਸੇ ਢੰਗ ਨਾਲ ਸੋਚਦੇ ਹਨ।

‘ਪਰ ਮੇਰਾ ਮਾਮਲਾ ਵੱਖਰਾ ਹੈ। ਮੇਰਾ ਤਾਂ ਨਸੀਬ ਹੀ ਖਰਾਬ ਹੈ।’ ਹਾਲ ਦੀ ਘੜੀ, ਮੈਂ ਰੋੜੇ ਐਕਸੀਡੈਂਟਾਂ ਬਾਰੇ ਇੱਕ ਟ੍ਰੈਫਿਕ ਇੰਜੀਨੀਅਰ ਦੀਆਂ ਗੱਲਾਂ ਸੁਣੀਆਂ। ਉਨ੍ਹਾਂ ਦਾ ਕਹਿਣਾ ਸੀ ਕਿ ਹਰ ਸਾਲ ਇਨ੍ਹਾਂ ਐਕਸੀਡੈਂਟਾਂ ਵਿੱਚ 40,000 ਲੋਕ ਮਰ ਜਾਂਦੇ

ਹਨ। ਉਸਦੀ ਚਰਚਾ ਦਾ ਮੁੱਖ ਨੁਕਤਾ ਇਹ ਸੀ ਕਿ ਸ਼ਾਇਦ ਹੀ ਕਦੇ ਕੋਈ ਸੱਚਾ ਐਕਸੀਡੈਂਟ ਹੁੰਦਾ ਹੋਵੇ। ਅਸੀਂ ਜਿਸਨੂੰ ਐਕਸੀਡੈਂਟ ਮੰਨਦੇ ਹਾਂ, ਉਹ ਦਰਅਸਲ ਕਿਸੇ ਇਨਸਾਨੀ ਜਾਂ ਮਸ਼ੀਨੀ ਗਤਬਤੀ ਦਾ ਨਤੀਜਾ ਹੁੰਦਾ ਹੈ।

ਇਹ ਟ੍ਰੈਫਿਕ ਮਾਹਿਰ ਜਿਹੜੀ ਗੱਲ ਕਹਿ ਰਿਹਾ ਸੀ, ਉਸਦਾ ਮੂਲ ਭਾਵ ਦਾਰਸ਼ਨਿਕ ਤੇ ਚਿੰਤਕ ਸਾਨੂੰ ਸਦੀਆਂ ਤੋਂ ਸਿਖਾਉਂਦੇ ਆ ਰਹੇ ਹਨ; ਹਰ ਰੋਜ਼ ਦਾ ਕੋਈ ਨਾ ਕੋਈ ਕਾਰਨ ਹੁੰਦਾ ਹੈ। ਕੋਈ ਵੀ ਚੀਜ਼ ਬਿਨਾਂ ਕਾਰਨ ਨਹੀਂ ਹੁੰਦੀ। ਅੱਜ ਬਾਹਰ ਜਿਹੜਾ ਮੌਸਮ ਹੈ, ਉਹ ਵੀ ਐਕਸੀਡੈਂਟ ਕਾਰਨ ਨਹੀਂ ਹੈ। ਉਹ ਕਿਹੜੇ ਖਾਸ ਕਾਰਨਾਂ ਤੋਂ ਉਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਹੈ ਤੇ ਇਹ ਮੰਨਣ ਦਾ ਕੋਈ ਕਾਰਨ ਨਹੀਂ ਹੈ ਕਿ ਇਨਸਾਨ ਦੇ ਮਾਮਲੇ ਇਹ ਨਿਯਮ ਦਾ ਅਪਵਾਦ ਹੈ।

ਪਰ ਸ਼ਾਇਦ ਹੀ ਕੋਈ ਦਿਨ ਇਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਗੁਜਰਦਾ ਹੋਵੇ ਜਦੋਂ ਅਸੀਂ ਕਿਸੇ ਨੂੰ ਆਪਣੀ ਬਦਕਿਸਮਤੀ ਦਾ ਦੇਸ਼ ਦਿੰਦੇ ਨਾ ਸੁਣਿਆ ਹੋਵੇ ਤੇ ਉਹ ਦੁਰਲੱਭ ਦਿਨ ਹੀ ਹੋਵੇਗਾ ਜਦ ਤੁਸੀਂ ਕਿਸੇ ਦੂਜੇ ਬੰਦੇ ਦੀ ਸਫਲਤਾ ਬਾਰੇ 'ਉਸਦੀ ਚੰਗੀ ਕਿਸਮਤ' ਦੀ ਦੁਹਾਈ ਨਾ ਦਿੱਤੀ ਹੋਵੇ।

ਮੈਂ ਤੁਹਾਨੂੰ ਇੱਕ ਉਦਾਹਰਣ ਦੇ ਕੇ ਸਮਝਾਉਣਾ ਚਾਹੁੰਦਾ ਹਾਂ ਕਿ ਲੋਕੀਂ ਕਿਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਕਿਸਮਤ ਦੀ ਬਹਾਨੇਬਾਜ਼ੀ ਤੋਂ ਪੀੜਤ ਹੁੰਦੇ ਹਨ। ਮੈਂ ਤਿੰਨ ਜਵਾਨ ਜੂਨੀਅਰ ਐਕਜ਼ੀਕਿਊਟਿਵ ਦੇ ਨਾਲ ਹਾਲ ਦੀ ਘੜੀ ਲੰਚ ਕੀਤਾ। ਉਸ ਦਿਨ ਚਰਚਾ ਦਾ ਮੁੱਖ ਨੁਕਤਾ ਸੀ ਜਾਰਜ ਸੀ. ਦਾ ਪ੍ਰਮੋਸ਼ਨ। ਕੱਲ ਤੱਕ ਜਾਰਜ ਇਨ੍ਹਾਂ ਲੋਕਾਂ ਦੀ ਤਰ੍ਹਾਂ ਜੂਨੀਅਰ ਐਕਜ਼ੀਕਿਊਟਿਵ ਸੀ। ਅੱਜ ਉਸਨੂੰ ਪ੍ਰਮੋਸ਼ਨ ਮਿਲ ਗਿਆ।

ਜਾਰਜ ਨੂੰ ਪ੍ਰਮੋਸ਼ਨ ਕਿਉਂ ਮਿਲਿਆ? ਇਹਨਾਂ ਤਿੰਨੋਂ ਲੋਕਾਂ ਨੇ ਇਸ ਮੁੱਦੇ ਦਾ ਪੋਸਟਮਾਰਟਮ ਕੀਤਾ ਤੇ ਬੜੇ ਕਾਰਨ ਲੱਭ ਲਏ: ਚੰਗੀ ਕਿਸਮਤ, ਬਟਰਪਾਲਿਸ਼, ਪ੍ਰੈਸ਼ਰ, ਤੇ ਜਾਰਜ ਦੀ ਪਤਨੀ ਦਾ ਸੋਰਸ, ਮਤਲਬ ਸੱਚਾਈ ਨੂੰ ਛੱਡਕੇ ਹਰ ਗੱਲ ਕਹੀ ਗਈ। ਸੱਚਾਈ ਇਹ ਸੀ ਕਿ ਜਾਰਜ ਇਸ ਪ੍ਰਮੋਸ਼ਨ ਲਈ ਸਭ ਤੋਂ ਵਧੀਕ ਯੋਗ ਸੀ। ਉਹ ਆਪਣੇ ਕੰਮ ਨੂੰ ਚੰਗੇ ਤਰੀਕੇ ਨਾਲ ਕਰ ਰਿਹਾ ਸੀ। ਉਹ ਜ਼ਿਆਦਾ ਮਿਹਨਤ ਨਾਲ ਕੰਮ ਕਰ ਰਿਹਾ ਸੀ। ਉਹ ਜ਼ਿਆਦਾ ਪ੍ਰਭਾਵੀ ਤੇ ਕਾਰਜ-ਨਿਪੁੰਨ ਬੰਦਾ ਸੀ।

ਮੈਂ ਇਹ ਜਾਣਦਾ ਸੀ ਕਿ ਉਸ ਕੰਪਨੀ ਦੇ ਸੀਨੀਅਰ ਅਫਸਰਾਂ ਨੇ ਬੜੇ ਸੋਚ-ਵਿਚਾਰ ਕੀਤਾ ਕਿ ਇਨ੍ਹਾਂ ਚਾਰਾਂ 'ਚੋਂ ਕਿਸਨੂੰ ਪ੍ਰਮੋਸ਼ਨ ਦਿੱਤਾ ਜਾਵੇ। ਮੇਰੇ ਇਨ੍ਹਾਂ ਨਿਰਾਸ਼ ਦੇਸ਼ਾਂ ਨੂੰ ਇਹ ਸਮਝਣਾ ਚਾਹੀਦਾ ਸੀ ਕਿ ਕੰਪਨੀ ਦੇ ਸੀਨੀਅਰ ਅਫਸਰ ਜਦੋਂ ਕਿਸੇ ਨੂੰ ਪ੍ਰਮੋਸ਼ਨ ਦਿੰਦੇ ਹਨ ਤਾਂ ਉਹ ਚਾਰੇ ਨਾਂ ਲਿਖਕੇ ਟੋਪੀ ਵਿੱਚੋਂ ਕਿਸੇ ਇੱਕ ਦਾ ਨਾਂ ਨਹੀਂ ਕੱਢਦੇ।

ਮੈਂ ਮਸ਼ੀਨ ਦੇ ਪੁਰਜੇ ਬਣਾਉਣ ਵਾਲੀ ਕੰਪਨੀ ਦੇ ਸੇਲਜ਼ ਐਕਜ਼ੀਕਿਊਟਿਵ ਨਾਲ ਬਹਾਨੇਬਾਜ਼ੀ ਦੇ ਬਾਰੇ ਗੱਲ ਕਰ ਰਿਹਾ ਸੀ। ਉਹ ਸਮੱਸਿਆ ਨੂੰ ਸੁਣਕੇ ਰੁਮਾਂਚਤ ਹੋ ਗਿਆ ਤੇ ਉਸਨੇ ਮੈਨੂੰ ਆਪਣੇ ਜੀਵਨ ਦਾ ਇੱਕ ਕਿੱਸਾ ਸੁਣਾਇਆ।

ਮੈਂ ਇਸਦਾ ਇਹ ਨਾਂ ਤਾਂ ਪਹਿਲਾਂ ਕਦੀ ਨਹੀਂ ਸੁਣਿਆ, ਉਸਦਾ ਕਹਿਣਾ ਸੀ, 'ਪਰ ਸੇਲਜ਼ਮੈਨ ਇਸ ਗੰਭੀਰ ਸਮੱਸਿਆ ਨਾਲ ਜੂਝਦਾ ਹੈ। ਕੱਲ੍ਹ ਹੀ ਸਾਡੀ ਕੰਪਨੀ ਵਿੱਚ ਜੇ ਹਰ ਸੇਲਜ਼ਮੈਨ, ਉਸ ਤੋਂ ਤੁਹਾਨੂੰ ਇੱਕ ਵਧੀਆ ਉਦਾਹਰਣ ਮਿਲ ਜਾਵੇਗਾ।'

ਸਾਡਾ ਇੱਕ ਸੇਲਜ਼ਮੈਨ ਚਾਰ ਵਜੇ ਮਸ਼ੀਨ ਦੇ ਪੁਰਜਿਆਂ ਦਾ ਇੱਕ ਵੱਡਾ ਆਰਡਰ ਲੈ ਕੇ ਆਇਆ। ਆਰਡਰ 1,12,000 ਡਾਲਰ ਦਾ ਸੀ। ਦੂਜਾ ਸੇਲਜ਼ਮੈਨ ਉਸ ਵਕਤ ਉਥੇ ਦਫਤਰ ਵਿੱਚ ਖੜਾ ਹੋਇਆ ਸੀ। ਇਸ ਸੇਲਜ਼ਮੈਨ ਦਾ ਮਾਲ ਐਨਾ ਘੱਟ ਵਿਕਦਾ ਸੀ ਕਿ ਉਹ ਕੰਪਨੀ ਤੇ ਬੋਝ ਬਣਦਾ ਜਾ ਰਿਹਾ ਸੀ। ਜਦ ਜਾਨ ਨੇ ਚੰਗੀ ਖਬਰ ਸੁਣਾਈ ਤਾਂ ਉਸਨੇ ਈਰਖਾ ਭਰੀ ਵਧਾਈ ਤਾਂ ਦਿੱਤੀ, ਪਰ ਨਾਲ ਹੀ ਇਹ ਵੀ ਕਹਿ ਦਿੱਤਾ, 'ਜਾਨ, ਇੱਕ ਵਾਰ ਫਿਰ ਤੁਹਾਡੀ ਕਿਸਮਤ ਚੰਗੀ ਰਹੀ।'

'ਖੇਡ ਵਾਲੀ ਗੱਲ ਤਾਂ ਇਹ ਹੈ ਕਿ ਇਹ ਕਮਜ਼ੋਰ ਸੇਲਜ਼ਮੈਨ ਇਹ ਮੰਨਣ ਨੂੰ ਤਿਆਰ ਹੀ ਨਹੀਂ ਸੀ ਕਿ ਜਾਨ ਦੇ ਵੱਡੇ ਆਰਡਰ ਨਾਲ ਕਿਸਮਤ ਦਾ ਕੋਈ ਲੈਣ-ਦੇਣਾ ਨਹੀਂ। ਜਾਨ ਉਸ ਗੁਆਕ ਤੇ ਕਈ ਮਹੀਨਿਆਂ ਤੋਂ ਮਿਹਨਤ ਕਰ ਰਿਹਾ ਸੀ। ਉਸਨੇ ਉਥੇ ਆਪ ਦਰਜਨ ਲੋਕਾਂ ਨਾਲ ਲੰਮੀਆਂ ਤੇ ਵਾਰ-ਵਾਰ ਚਰਚਾਵਾਂ ਕੀਤੀਆਂ। ਜਾਨ ਰਾਤਾਂ ਨੂੰ ਘੋਸ਼ਣਾਵਾਂ ਬਣਾਇਆ ਕਰਦਾ ਕਿ ਉਹ ਕਿਵੇਂ ਇਹ ਆਰਡਰ ਹਾਸਿਲ ਕਰ ਸਕਦਾ ਸੀ। ਫਿਰ ਉਸਨੇ ਸਾਡੇ ਇੰਜੀਨੀਅਰਾਂ ਨਾਲ ਬੈਠ ਕੇ ਉਸ ਯੰਤਰ ਦੀ ਸ਼ੁਰੂਆਤੀ ਡਿਜ਼ਾਇਨ ਬਣਵਾਈ। ਜਾਨ ਖੁਸ਼ੀਕਿਸਮਤ ਨਹੀਂ ਸੀ; ਜਦੋਂ ਤਕ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਯੋਜਨਾਬੱਧ ਕੰਮ ਕਰਨ ਦੇ ਤਰੀਕੇ ਨੂੰ ਕਿਸਮਤ ਦਾ ਨਾਂ ਨਾ ਦਿਉ।'

ਜੇਕਰ ਕਿਸਮਤ ਦੇ ਸਹਾਰੇ ਅਸੀਂ ਜਨਰਲ ਮੋਟਰਜ਼ ਨੂੰ ਇੱਕ ਬਾਰ ਫਿਰ ਤੋਂ ਗਠਿਤ ਕਰੀਏ। ਜੇਕਰ ਕਿਸਮਤ ਹੀ ਇਹ ਤੈਅ ਕਰੇ ਕਿ ਕਿਹੜਾ ਆਦਮੀ ਮੈਨੇਜਰ ਬਣੇਗਾ ਤੇ ਕਿਹੜਾ ਚਪੜਾਸੀ, ਤਾਂ ਇਸ ਦੇਸ਼ ਦਾ ਹਰ ਬਿਜਨਸ ਚੈਪਟ ਹੋ ਜਾਵੇਗਾ। ਇੱਕ ਮਿੰਟ ਲਈ ਕਲਪਨਾ ਕਰੋ ਕਿ ਜਨਰਲ ਮੋਟਰਜ਼ ਨੂੰ ਅਸੀਂ ਕਿਸਮਤ ਦੇ ਸਹਾਰੇ ਪੁਰੀ ਤਰ੍ਹਾਂ ਪੁਨਰਗਠਿਤ ਕਰੀਏ। ਇਸ ਕੰਮ ਲਈ ਅਸੀਂ ਇੱਕ ਬਕਸੇ ਵਿੱਚ ਸਾਰੇ ਵਰਕਰਾਂ ਦੇ ਨਾਂਵਾਂ ਦੀਆਂ ਪਰਚੀਆਂ ਪੈਸੇਡੈਂਟ ਬਣਾ ਦੇਵਾਂਗੇ, ਦੂਜੇ ਨਾਂ ਵਾਲੇ ਨੂੰ ਵਾਈਸ-ਪ੍ਰੈਜ਼ੀਡੈਂਟ ਤੇ ਇਸੇ ਲੜੀ ਵਿੱਚ ਅਸੀਂ ਥੋੜੇ ਵੱਲ ਆਉਂਦੇ ਜਾਵਾਂਗੇ।

ਇਹ ਮੁਰਖਤਾਪੂਰਣ ਲੱਗਦਾ ਹੈ ਕਿ ਨਹੀਂ ? ਪਰ ਕਿਸਮਤ ਜਦ ਕੰਮ ਕਰਦੀ ਹੈ, ਤਾਂ ਇਸੇ ਤਰ੍ਹਾਂ ਕੰਮ ਕਰਦੀ ਹੈ।

ਜਿਹੜੇ ਲੋਕ ਕਿਸੇ ਵੀ ਕਾਰੋਬਾਰ ਵਿੱਚ ਸਿਖਰ ਤੇ ਪੁੱਜਦੇ ਹਨ, ਚਾਹੇ ਉਹ ਬਿਜਲੀ ਮੈਨੇਜਮੈਂਟ ਹੋਵੇ, ਸੇਲਜਮੈਨਸ਼ਿਪ ਹੋਵੇ, ਕਾਨੂੰਨ, ਇੰਜੀਨੀਅਰਿੰਗ, ਐਕਟਿੰਗ ਜਾਂ ਤੇ ਕੋਈ ਹੋਰ ਖੇਤਰ, ਉਹ ਇਸ ਲਈ ਸਿਖਰ ਤੇ ਪੁੱਜਦੇ ਹਨ ਕਿਉਂਕਿ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦਾ ਨਜ਼ਰੀਆ ਉੱਤਮ ਹੁੰਦਾ ਹੈ ਤੇ ਉਹ ਨਾਲ ਹੀ ਕਰੜੀ ਮਿਹਨਤ ਵੀ ਕਰਦੇ ਹਨ।

ਕਿਸਮਤ ਦੀ ਬਹਾਨੇਬਾਜ਼ੀ ਨੂੰ ਦੋ ਤਰੀਕਿਆਂ ਨਾਲ ਜਿੱਤੋ

1. ਕਾਰਨ ਤੇ ਨਤੀਜੇ ਦੇ ਨਿਯਮ ਨੂੰ ਸਵੀਕਾਰ ਕਰੋ। ਜਦ ਤੁਹਾਨੂੰ ਲੱਗੇ ਕਿ ਕੋਈ ਥਾਂ 'ਖੁਸ਼ਕਿਸਮਤ' ਹੈ ਤਾਂ ਜ਼ਰਾ ਗੌਰ ਨਾਲ ਦੇਖੋ। ਤਦ ਤੁਹਾਨੂੰ ਇਹ ਦਿੱਖੇਗਾ ਕਿ ਜਿਸ ਨੂੰ ਤੁਸੀਂ ਪਹਿਲੀ ਨਜ਼ਰ 'ਚ ਚੰਗੀ ਕਿਸਮਤ ਸਮਝੇ ਸੀ, ਦਰਅਸਲ ਉਹ ਤਿਆਰੀ, ਯੋਜਨਾ ਤੇ ਸਫਲਤਾ ਦੇ ਨਜ਼ਰੀਏ ਦਾ ਨਤੀਜਾ ਹੈ। ਇਸੇ ਤਰ੍ਹਾਂ ਕਿਸੇ ਬੰਦੇ ਦੀ 'ਬਦਕਿਸਮਤੀ' ਨੂੰ ਵੀ ਗੌਰ ਨਾਲ ਦੇਖੋ। ਤੁਹਾਨੂੰ ਉਸ ਪਿੱਛੇ ਵੀ ਕੁੱਝ ਕਾਰਨ ਮਿਲਣਗੇ। ਜਨਾਬ ਸਫਲ ਨੂੰ ਜਦ ਝਟਕਾ ਲੱਗਦਾ ਹੈ ਤਾਂ ਉਹ ਉਸ ਤੋਂ ਕੁੱਝ ਸਿੱਖਦੇ ਹਨ ਤੇ ਉਸ ਤੋਂ ਮੁਨਾਫਾ ਚੁੱਕਦੇ ਹਨ। ਪਰ ਜਦ ਜਨਾਬ ਅਸਫਲ ਹਾਰਦੇ ਹਨ, ਤਾਂ ਉਹ ਆਪਣੀ ਅਸਫਲਤਾ ਤੋਂ ਕੁੱਝ ਨਹੀਂ ਸਿੱਖਦੇ ਤੇ ਬਹਾਨੇ ਬਣਾਉਂਦੇ ਰਹਿੰਦੇ ਹਨ।

2. ਕਦੇ ਵੀ ਦਿਨੇ-ਸੁਫਨੇ ਨਾ ਵੇਖੋ। ਆਪਣੀ ਦਿਮਾਗੀ ਊਰਜਾ ਨੂੰ ਇਹੋ ਜਿਹੇ ਸੁਫਨਿਆਂ ਨੂੰ ਵੇਖਣ ਵਿੱਚ ਜਾਇਆ ਨਾ ਕਰੋ ਜਿਸ ਵਿੱਚ ਬਿਨਾਂ ਮਿਹਨਤ ਦੇ ਸਫਲਤਾ ਹਾਸਿਲ ਕੀਤੀ ਜਾ ਸਕਦੀ ਹੈ। ਅਸੀਂ ਕਿਸਮਤ ਦੇ ਸਹਾਰੇ ਸਫਲ ਨਹੀਂ ਹੁੰਦੇ। ਸਫਲਤਾ ਉਨ੍ਹਾਂ ਚੀਜ਼ਾਂ ਨੂੰ ਕਰਨ ਨਾਲ ਆਉਂਦੀ ਹੈ ਤੇ ਉਨ੍ਹਾਂ ਸਿਧਾਂਤਾਂ ਵਿੱਚ ਮਹਾਰਤ ਹੋਣ ਨਾਲ ਮਿਲਦੀ ਹੈ ਜਿਹੜੇ ਸਫਲਤਾ ਵਿੱਚ ਸਹਾਈ ਹੁੰਦੇ ਹਨ। ਪ੍ਰਮੋਸ਼ਨ, ਜਿੱਤ, ਜੀਵਨ ਦੀਆਂ ਚੰਗੀਆਂ ਚੀਜ਼ਾਂ ਵਿੱਚ ਕਿਸਮਤ ਦਾ ਸਹਾਰਾ ਨਾ ਲਓ। ਕਿਸਮਤ ਨਾਲ ਇਹ ਚੀਜ਼ਾਂ ਨਹੀਂ ਮਿਲਦੀਆਂ। ਇਸ ਦੀ ਬਜਾਇ, ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੇ-ਆਪ ਵਿੱਚ ਇਹੋ ਜਿਹੇ ਗੁਣਾਂ ਦਾ ਵਿਕਾਸ ਕਰੋ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਸੱਚਮੁੱਚ ਹੀ ਇੱਕ ਜੇਤੂ ਬਣ ਜਾਓ।

□□□

3

ਵਿਸ਼ਵਾਸ ਜਗਾਉ, ਡਰ ਭਜਾਉ

ਜਦੋਂ ਅਸੀਂ ਡਰੇ ਹੋਏ ਹੁੰਦੇ ਹਾਂ ਤਾਂ ਸਾਡੇ ਯਾਰ-ਦੋਸਤ ਸਾਨੂੰ ਸਮਝਾਉਂਦੇ ਹਨ, 'ਇਹ ਤੁਹਾਡੇ ਮਨ ਦਾ ਵਹਿਮ ਹੈ। ਫਿਕਰ ਨਾ ਕਰੋ। ਡਰਨ ਦੀ ਕੋਈ ਗੱਲ ਨਹੀਂ ਹੈ।'

ਪਰ ਤੁਸੀਂ ਤੇ ਅਸੀਂ ਜਾਣਦੇ ਹਾਂ ਕਿ ਡਰ ਦੀ ਇਸ ਕਿਸਮ ਦੀ ਦਵਾਈ ਨਾਲ ਕੋਈ ਕੰਮ ਨਹੀਂ ਚਲਦਾ। ਇਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਦੀ ਤਸੱਲੀ ਨਾਲ ਸਾਨੂੰ ਕੁਝ ਮਿੰਟਾਂ ਜਾਂ ਕੁਝ ਘੰਟਿਆਂ ਦਾ ਹੀ ਅਰਾਮ ਮਿਲਦਾ ਹੈ। 'ਇਹ ਤੁਹਾਡੇ ਮਨ ਦਾ ਵਹਿਮ ਹੈ' ਵਾਲੇ ਇਲਾਜ ਨਾਲ ਭਰੋਸਾ ਨਹੀਂ ਜਾਗਦਾ, ਨਾ ਹੀ ਡਰ ਦਾ ਇਲਾਜ ਹੁੰਦਾ ਹੈ।

ਹਾਂ, ਡਰ ਹੁੰਦਾ ਜ਼ਰੂਰ ਹੈ ਤੇ ਇਸ ਨੂੰ ਜਿੱਤਣ ਤੋਂ ਪਹਿਲਾਂ ਸਾਨੂੰ ਇਹ ਮੰਨਣਾ ਹੀ ਪਵੇਗਾ ਕਿ ਇਸ ਦੀ ਮੌਜੂਦਗੀ ਹੁੰਦੀ ਹੈ।

ਅੱਜ ਕੱਲ੍ਹ ਇਨਸਾਨ ਦੇ ਜ਼ਿਆਦਾ ਡਰ ਮਨੋਵਿਗਿਆਨਿਕ ਹੁੰਦੇ ਹਨ। ਚਿੰਤਾ, ਤਨਾਅ, ਉਲਝਨ, ਦਰਿਸ਼ਤ - ਇਹ ਸਾਰੇ ਸਾਡੀ ਨਕਾਰਾਤਮਕ, ਅਨੁਸ਼ਾਸਨਹੀਣ ਕਲਾਨਾ ਦੇ ਕਾਰਨ ਪੈਦਾ ਹੁੰਦੇ ਹਨ। ਪਰ ਸਿਰਫ਼ ਇਹ ਜਾਨਣ ਨਾਲ ਕਿ ਡਰ ਕਿਵੇਂ ਪੈਦਾ ਹੁੰਦਾ ਹੈ, ਉਸ ਡਰ ਦਾ ਇਲਾਜ ਨਹੀਂ ਹੋ ਜਾਂਦਾ। ਜਦ ਡਕਟਰ ਇਹ ਪਤਾ ਲਾ ਲੈਂਦਾ ਹੈ ਕਿ ਤੁਹਾਡੇ ਸਰੀਰ ਵਿੱਚ ਕਿਤੇ ਕੋਈ ਇਨਫੈਕਸ਼ਨ ਹੈ ਤਾਂ ਉਸਦਾ ਕੰਮ ਉਥੇ ਹੀ ਪੂਰਾ ਨਹੀਂ ਹੋ ਜਾਂਦਾ। ਇਸ ਦੇ ਬਾਅਦ ਉਹ ਇਨਫੈਕਸ਼ਨ ਦਾ ਇਲਾਜ ਵੀ ਕਰਦਾ ਹੈ।

'ਇਹ ਤੁਹਾਡੇ ਮਨ ਦਾ ਵਹਿਮ ਹੈ' ਵਾਲਾ ਪੁਰਾਣਾ ਵਿਚਾਰ ਇਹ ਮੰਨਦਾ ਹੈ ਕਿ ਡਰ ਦੀ ਅਸਲ ਵਿੱਚ ਮੌਜੂਦਗੀ ਹੁੰਦੀ ਹੀ ਨਹੀਂ ਹੈ। ਪਰ ਇਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਨਹੀਂ ਹੈ। ਡਰ ਦੀ ਮੌਜੂਦਗੀ ਮੌਕਿਆਂ ਦਾ ਲਾਭ ਉਠਾਉਣ ਤੋਂ ਰੋਕਦਾ ਹੈ। ਡਰ ਲੋਕਾਂ ਨੂੰ ਸਰੀਰਿਕ ਰੂਪ ਤੋਂ ਵੀ ਕਮਜ਼ੋਰ ਬਣਾ ਦਿੰਦਾ ਹੈ। ਡਰ ਲੋਕਾਂ ਨੂੰ ਥੀਮਾਰ ਬਣਾ ਦਿੰਦਾ ਹੈ। ਡਰ ਲੋਕਾਂ ਦੀ ਜ਼ਿੰਦਗੀ ਨੂੰ ਛੋਟਾ ਕਰ ਦਿੰਦਾ ਹੈ। ਤੁਸੀਂ ਜਦ ਬੋਲਣਾ ਚਾਹੁੰਦੇ ਹੋ ਤਾਂ ਡਰ ਤੁਹਾਡੇ ਮੂੰਹ ਨੂੰ ਬੰਦ ਰੱਖਦਾ ਹੈ।

ਭਰ - ਅਨਿਰੀਖਤਤਾ, ਆਤਮ-ਵਿਸ਼ਵਾਸ ਦੀ ਘਾਟ - ਦੇ ਹੀ ਕਾਰਨ ਹੀ ਸਾਡੀਆਂ ਅਸਥੀਰਤਾਵਾਂ ਵਿੱਚ ਮੰਦੀ ਆਉਂਦੀ ਹੈ। ਭਰ ਦੇ ਕਾਰਨ ਹੀ ਕਰੋੜਾਂ ਲੋਕ ਇੰਨੇ ਹਾਸਿਲ ਤੇ ਜੀਵਨ ਦਾ ਵੀ ਇੰਨਾ ਘੱਟ ਅਨੰਦ ਲੈ ਪਾਉਂਦੇ ਹਨ।

ਅਸਲ ਵਿੱਚ ਭਰ ਇੱਕ ਸ਼ਕਤੀਸ਼ਾਲੀ ਭਾਵਨਾ ਹੈ। ਕਿਸੇ ਨਾ ਕਿਸੇ ਰੂਪ ਵਿੱਚ ਭਰ ਨੂੰ ਉਹ ਹਾਸਿਲ ਕਰਨ ਤੋਂ ਰੋਕਦਾ ਹੈ ਜਿਹੜਾ ਉਹ ਜੀਵਨ 'ਚ ਹਾਸਿਲ ਕਰਨਾ ਚਾਹੁੰਦਾ ਹੈ। ਹਰ ਪੁਰਸ਼ ਤੇ ਹਰ ਆਰਥ ਦਾ ਭਰ ਮਨੋਵਿਗਿਆਨਿਕ ਇਨਫੋਰਮਨ ਦਾ ਇੱਕ ਭਾਂਡਾ ਹੈ। ਅਸੀਂ ਆਪਣੇ ਦਿਮਾਗੀ ਇਨਫੋਰਮਨ ਨੂੰ ਵੀ ਉਸੇ ਢੰਗ ਨਾਲ ਦੂਰ ਕਰ ਸਕਦੇ ਹਾਂ ਜਿਵੇਂ ਤਰ੍ਹਾਂ ਅਸੀਂ ਆਪਣੇ ਸਰੀਰਿਕ ਇਨਫੋਰਮਨ ਨੂੰ ਦੂਰ ਕਰਦੇ ਹਾਂ - ਮਤਲਬ ਉਸਦਾ ਇਨਫੋਰਮਨ ਕਰਕੇ।

ਇਸ ਲਈ ਸਭ ਤੋਂ ਪਹਿਲਾਂ ਸਾਨੂੰ ਇਲਾਜ ਕਰਨ ਤੋਂ ਪਹਿਲਾਂ ਦੀ ਤਿਆਰੀ ਕਰਨੇ ਹੋਵੇਗੀ। ਇਹ ਜਾਨਣਾ ਹੋਵੇਗਾ ਕਿ ਆਤਮ-ਵਿਸ਼ਵਾਸ ਅਸਮਾਨ ਤੋਂ ਉਤਰ ਕੇ ਸਾਡੇ ਦਿਮਾਗ ਵਿੱਚ ਨਹੀਂ ਆ ਵੱਸਦਾ, ਬਲਕਿ ਹਾਸਿਲ ਕੀਤਾ ਜਾਂਦਾ ਹੈ, ਵਿਕਸਿਤ ਕੀਤਾ ਜਾਂਦਾ ਹੈ। ਕੇਂਦਰੀ ਇਨਸਾਨ ਆਤਮ-ਵਿਸ਼ਵਾਸ ਦੇ ਨਾਲ ਪੈਂਦਾ ਨਹੀਂ ਹੁੰਦਾ। ਜਿਨ੍ਹਾਂ ਲੋਕਾਂ ਵਿੱਚ ਆਤਮ-ਵਿਸ਼ਵਾਸ ਬਹੁਤ ਜ਼ਿਆਦਾ ਹੁੰਦਾ ਹੈ, ਜਿਨ੍ਹਾਂ ਨੇ ਚਿੰਤਾ ਨੂੰ ਜਿੱਤ ਲਿਆ ਹੈ, ਜਿਨ੍ਹਾਂ ਹਰ ਜਗ੍ਹਾਂ ਤੇ ਹਰ ਕਿੱਤੇ ਬੇਇੱਛਕਰੀ ਨਾਲ ਆਉਂਦੇ-ਜਾਂਦੇ ਹਨ, ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੇ ਇਹ ਆਤਮ-ਵਿਸ਼ਵਾਸ ਹੌਲੀ-ਹੌਲੀ ਹਾਸਿਲ ਕੀਤਾ ਹੈ।

ਤੁਸੀਂ ਵੀ ਇਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਕਰ ਸਕਦੇ ਹੋ। ਇਹ ਹਿੱਸਾ ਤੁਹਾਨੂੰ ਦੱਸੇਗਾ, ਕਿਵੇਂ ?

ਦੂਜੀ ਸੰਸਾਰ ਜੰਗ ਵਿੱਚ ਨੇਵੀ ਨੇ ਇਹ ਨਿਰਣਾ ਕੀਤਾ ਕਿ ਇਸਦੇ ਸਾਰੇ ਰੰਗਰੂਨਾਂ ਤੈਰਨਾ ਆਉਣਾ ਚਾਹੀਦਾ ਹੈ। ਇਸਦੇ ਪਿੱਛੇ ਇਹ ਵਿਚਾਰ ਸੀ ਕਿ ਤੈਰਨ ਆਉਣ ਨਾਲ ਕਿੰਨੇ ਭੁੱਖਦੇ ਹੋਏ ਆਦਮੀ ਦੀ ਜਾਨ ਬਚਾਈ ਜਾ ਸਕਦੀ ਹੈ।

ਜਿਨ੍ਹਾਂ ਲੋਕਾਂ ਨੂੰ ਤੈਰਨਾ ਨਹੀਂ ਸੀ ਆਉਂਦਾ, ਉਨ੍ਹਾਂ ਲਈ ਤੈਰਨ ਦੀਆਂ ਕਲਾਸਾਂ ਆਗੋਜਿਤ ਕੀਤੀਆਂ ਗਈਆਂ। ਸੋ ਇਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਦੀ ਇੱਕ ਟ੍ਰੇਨਿੰਗ ਨੂੰ ਦੇਖਿਆ। ਉਪਰੀ ਤੌਰ ਤੇ ਇਹ ਦੇਖਣਾ ਮਜ਼ੇਦਾਰ ਸੀ ਕਿ ਇੰਨੇ ਵੱਡੇ-ਵੱਡੇ ਜਵਾਨ ਤੇ ਤੰਦਰੁਸਤ ਲੋਕ ਕੁਝ ਛੁੱਟ ਭੁੱਖੇ ਪਾਣੀ ਵਿੱਚ ਕੁੱਦਣ ਤੋਂ ਘਬਰਾ ਰਹੇ ਸਨ। ਇਨ੍ਹਾਂ ਲੋਕਾਂ ਨੂੰ ਛੇ ਛੁੱਟ ਉੱਚੇ ਸਟੈਂਡ ਤੋਂ ਪਾਣੀ ਵਿੱਚ ਕੁੱਦਣਾ ਸੀ ਤੇ ਪਾਣੀ ਸਿਰਫ਼ 8 ਫੁੱਟ ਡੂੰਘਾ ਸੀ ਹਾਲਾਂਕਿ ਚਾਰੇ-ਪਾਸੇ ਬੜੇ ਮਾਹਿਰ ਤੈਰਾਕ ਖੜੇ ਸਨ ਤੇ ਜਾਨ ਦਾ ਵੀ ਕੋਈ ਖਤਰਾ ਨਹੀਂ ਸੀ, ਫਿਰ ਵੀ ਇਹ ਗੱਭਰੂ ਬੁਰੀ ਤਰ੍ਹਾਂ ਘਬਰਾਏ ਤੇ ਡਰੇ ਹੋਏ ਸਨ।

ਭੁੱਖਿਆਈ ਨਾਲ ਸੋਚਣ ਕਰਕੇ ਇਹ ਇੱਕ ਦੁੱਖਦ ਨਜ਼ਾਰਾ ਸੀ। ਉਨ੍ਹਾਂ ਦਾ ਭਰ ਅਸਲ ਵਿੱਚ ਸੀ। ਪਰ ਉਨ੍ਹਾਂ ਤੇ ਹਾਰਣ ਤੇ ਭਰ ਵਿਚਕਾਰ ਕੇਵਲ ਇੱਕ ਚੀਜ਼ ਹੀ ਆਏ ਆ ਰਹੀ ਸੀ ਤੇ ਉਹ ਸੀ ਹੇਠਲੇ ਪਾਣੀ ਵਿੱਚ ਛਲਾਂਗ। ਇੱਕ ਤੋਂ ਜ਼ਿਆਦਾ ਬਾਰ ਮੈਂ ਦੱਖਿਆ ਕਿ ਇਨ੍ਹਾਂ ਫੰਡਰੂਆਂ ਨੂੰ ਬੋਰਡ ਤੋਂ 'ਜ਼ਬਰਦਸਤੀ' ਧੱਕਾ ਦੇ ਦਿੱਤਾ ਗਿਆ ਤੇ ਇਸ ਦਾ ਨਤੀਜਾ ਇਹ ਹੋਇਆ ਕਿ ਪਾਣੀ ਤੋਂ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦਾ ਭਰ ਹਮੇਸ਼ਾ ਲਈ ਦੂਰ ਹੋ ਗਿਆ।

ਹਜ਼ਾਰਾਂ ਸਾਬਕਾ ਨੇਵੀ ਦੇ ਜਵਾਨ ਇਸ ਘਟਨਾ ਤੋਂ ਜਾਣੂ ਹੋਣਗੇ। ਇਸ ਘਟਨਾ ਤੋਂ ਸਾਨੂੰ ਇਹ ਸਿੱਖਿਆ ਮਿਲਦੀ ਹੈ : ਕੰਮ ਕਰਨ ਨਾਲ ਭਰ ਦੂਰ ਹੁੰਦਾ ਹੈ। ਦੁਰਿੱਚੀ ਵਿੱਚ ਰਹਿਣ ਜਾਂ ਫੈਸਲਾ ਨਾ ਲੈਣ ਦੀ ਸੀਬਤੀ ਵਿੱਚ ਰਹਿਣ ਨਾਲ ਜਾਂ ਕੰਮ ਟਾਲਣ ਨਾਲ ਸਾਡਾ ਭਰ ਵਧਦਾ ਹੈ।

ਇਸ ਨੂੰ ਹੁਣੇ ਹੀ ਆਪਣੇ ਕਾਮਯਾਬ ਨਿਯਮਾਂ ਦੀ ਪੁਸ਼ਤਿਕਾ ਵਿੱਚ ਲਿਖ ਲਵੋ। ਕੰਮ ਕਰਨ ਨਾਲ ਭਰ ਦੂਰ ਹੁੰਦਾ ਹੈ।

ਕੰਮ ਕਰਨ ਨਾਲ ਭਰ ਸੱਚਮੁਚ ਹੀ ਦੂਰ ਹੁੰਦਾ ਹੈ। ਕੁਝ ਮਹੀਨੇ ਪਹਿਲਾਂ ਚਾਲ੍ਹੀ ਸਾਲ ਦਾ ਇੱਕ ਬਹੁਤ ਪਰੇਸ਼ਾਨ ਐਕਜੀਕਿਊਟਿਵ ਮੈਨੂੰ ਮਿਲਣ ਆਇਆ। ਉਹ ਇੱਕ ਵੱਡੇ ਰੀਟੇਲਿੰਗ ਸੰਗਠਨ ਵਿੱਚ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਅਹੁਦੇ ਤੇ ਸੀ।

ਵਿਆਕੁਲ ਆਵਾਜ ਵਿੱਚ ਉਸਨੇ ਮੈਨੂੰ ਦੱਸਿਆ, 'ਮੈਨੂੰ ਭਰ ਹੈ ਕਿ ਮੇਰੀ ਨੌਕਰੀ ਛੁੱਟ ਜਾਵੇਗੀ। ਮੈਨੂੰ ਇਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਲੱਗਦਾ ਹੈ ਕਿ ਮੇਰੇ ਬੱਚੇ ਹੀ ਦਿਨ ਬਾਕੀ ਹਨ।'

'ਕਿਉਂ ?' ਮੈਂ ਪੁੱਛਿਆ।

'ਸਾਰੀਆਂ ਗੱਲਾਂ ਮੇਰੇ ਖਿਲਾਫ਼ ਹਨ। ਮੇਰੇ ਵਿਭਾਗ ਦੀ ਵਿਕਰੀ ਦੇ ਅੰਕੜੇ ਪਿਛਲੇ ਸਾਲ ਤੋਂ 7 ਫੀਸਦੀ ਘੱਟ ਹਨ। ਇਹ ਬਹੁਤ ਬੁਰਾ ਹੈ, ਖਾਸ ਕਰਕੇ ਤਦ ਜਦ ਸਾਡੇ ਸਟੋਰ ਦੀ ਵਿਕਰੀ ਪਿਛਲੇ ਸਾਲ ਦੇ ਮੁਕਾਬਲੇ 6 ਫੀਸਦੀ ਵਧੀ ਹੈ। ਮੈਂ ਹਾਲ ਹੀ ਕੁਝ ਗ਼ਲਤ ਨਿਰਣੇ ਲਏ ਹਨ ਤੇ ਮੈਨੂੰ ਕਈ ਵਾਰੀ ਮੀਟਿੰਗ ਵਿੱਚ ਇਹ ਇਸ਼ਾਰੇ ਦਿੱਤੇ ਗਏ ਹਨ ਕਿ ਮੈਂ ਕੰਪਨੀ ਦੀ ਤਰੱਕੀ ਦੇ ਨਾਲ-ਨਾਲ ਤਰੱਕੀ ਨਹੀਂ ਕਰ ਪਾ ਰਿਹਾ ਹਾਂ।'

'ਮੈਨੂੰ ਇੰਨਾ ਬੁਰਾ ਅਨੁਭਵ ਪਹਿਲਾਂ ਕਦੇ ਨਹੀਂ ਹੋਇਆ। ਮੇਰੀ ਪਕੜ ਢਿੱਲੀ ਹੁੰਦੀ ਜਾ ਰਹੀ ਹੈ ਤੇ ਇਹ ਸਭ ਨੂੰ ਸਪੱਸ਼ਟ ਦਿਖ ਰਿਹਾ ਹੈ। ਮੇਰੇ ਵਰਕਰਾਂ ਨੂੰ ਵੀ ਇਸ ਗੱਲ ਦਾ ਅਹਿਸਾਸ ਹੈ। ਮੇਰੇ ਸੋਲਜ਼ਮੈਨ ਵੀ ਇਹ ਦੇਖ ਸਕਦੇ ਹਨ। ਦੂਜੇ ਐਕਜੀਕਿਊਟਿਵ ਵੀ ਇਹ ਜਾਣਦੇ ਹਨ ਕਿ ਮੈਂ ਫਲਾਨ ਤੇ ਫਿਸਲ ਰਿਹਾ ਹਾਂ। ਇੱਕ ਸਬੰਧੀ ਐਕਜੀਕਿਊਟਿਵ ਨੇ ਤਾਂ ਪਿਛਲੀ ਮੀਟਿੰਗ ਵਿੱਚ ਇਥੋਂ ਤੱਕ ਸੁਝਾਅ ਦੇ ਦਿੱਤਾ ਕਿ ਮੇਰਾ ਕੁਝ ਕੰਮ ਉਸਦੇ ਡਿਪਾਰਟਮੈਂਟ ਨੂੰ ਸੌਂਪ ਦਿੱਤਾ ਜਾਏ, 'ਤਾਂ ਜੁ ਸਟੋਰ ਲਈ ਕੁਝ ਲਾਭ ਕਮਾਇਆ ਜਾ ਸਕੇ।' ਮੈਂ ਇੱਕ ਇਹੋ

ਜਿਹਾ ਡੁੱਬਦਾ ਹੋਇਆ ਬੰਦਾ ਹਾਂ, ਜਿਸ ਨੂੰ ਬਹੁਤ ਸਾਰੇ ਲੋਕ ਡੁੱਬਦਾ ਹੋਇਆ ਦੇਖ ਰਹੇ ਹਨ ਤੇ ਉਸਦੇ ਡੁੱਬਣ ਦਾ ਟਿੱਤਜਾਰ ਕਰ ਰਹੇ ਹਨ।’

ਐਕਜੀਕਿਊਟਿਵ ਨੇ ਆਪਣੀ ਬੇਹਾਲੀ ਤੇ ਬੋਲਣਾ ਜਾਰੀ ਰੱਖਿਆ। ਆਖਰਕਾਰ ਉਸ ਨੂੰ ਵਿੱਚੋਂ ਹੀ ਰੋਕ ਕੇ ਪੁੱਛ ਲਿਆ, ‘ਤਾਂ ਤੁਸੀਂ ਇਸ ਬਾਰੇ ਕੀ ਕਰ ਰਹੇ ਹੋ ? ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੀ ਇਸ ਸੀਬਤੀ ਨੂੰ ਸੁਧਾਰਨ ਲਈ ਕੀ ਉਪਰਾਲੇ ਕਰ ਰਹੇ ਹੋ ?’

‘ਮੈਂ ਇਸ ਵਿੱਚ ਕਰ ਹੀ ਕੀ ਸਕਦਾ ਹਾਂ ?’ ਉਸਨੇ ਜੁਆਬ ਦਿੱਤਾ, ‘ਮੈਂ ਤਾਂ ਕੇਵਲ ਇੰਨੀ ਆਸ ਰੱਖੀ ਹੈ ਕਿ ਸਾਰਾ ਕੁਝ ਠੀਕ ਹੋ ਜਾਵੇ।’

ਇਸ ਤੇ ਮੈਂ ਕਿਹਾ, ‘ਪਰ ਕੀ ਆਸ ਕਰਦੇ ਹੋ ਕਿ ਸਾਰਾ ਕੁਝ ਠੀਕ ਹੋ ਜਾਵੇਗਾ ?’ ਫਿਰ ਬਿਨਾਂ ਉਸਨੂੰ ਜੁਆਬ ਦਾ ਮੌਕਾ ਦਿੱਤੇ ਮੈਂ ਉਸ ਤੋਂ ਅਗਲਾ ਸੁਆਲ ਪੁੱਛਿਆ : ‘ਕਿਉਂ ਨਾ ਆਸ ਰੱਖਣ ਦੇ ਨਾਲ-ਨਾਲ ਤੁਸੀਂ ਕੁਝ ਨਾ ਕੁਝ ਯਤਨ ਵੀ ਕਰੋ ?’

‘ਕਿਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ?’ ਉਸਨੇ ਕਿਹਾ।

‘ਤੁਹਾਡੇ ਮਾਮਲੇ ਵਿੱਚ ਦੋ ਤਰ੍ਹਾਂ ਦੇ ਕੰਮ ਕੀਤੇ ਜਾ ਸਕਦੇ ਹਨ। ਪਹਿਲਾ ਤਾਂ ਇਹ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੀ ਵਿਕਰੀ ਵਧਾ ਕੇ ਦਿਖਾਉ। ਸਾਨੂੰ ਇਥੋਂ ਹੀ ਅਰੰਭ ਕਰਨਾ ਪਵੇਗਾ। ਕੋਈ ਨਾ ਕੋਈ ਕਾਰਨ ਤੇ ਹੋਵੇਗਾ ਜਿਸ ਨਾਲ ਤੁਹਾਡੀ ਵਿਕਰੀ ਘੱਟ ਹੋ ਰਹੀ ਹੈ। ਉਸ ਕਾਰਨ ਨੂੰ ਲੱਭੋ। ਹੋ ਸਕਦਾ ਹੈ ਕਿ ਤੁਹਾਨੂੰ ਆਪਣਾ ਪੁਰਾਣਾ ਮਾਲ ਕੱਢਣ ਲਈ ਸਪੈਸ਼ਲ ਸੇਲ ਲਾਉਣੀ ਪਵੇ ਤਾਂ ਜੁ ਤੁਸੀਂ ਨਵਾਂ ਮਾਲ ਖਰੀਦ ਸਕੋ। ਸਾਇਦ ਤੁਹਾਨੂੰ ਆਪਣੇ ਡਿਸਪਲੇ ਕਾਊਂਟਰਸ ਨੂੰ ਵੀ ਵੱਖਰੇ ਢੰਗ ਨਾਲ ਰੱਖਣਾ ਚਾਹੀਦਾ ਹੈ। ਸਾਇਦ ਤੁਹਾਨੂੰ ਆਪਣੇ ਸੇਲਜਮੈਨਾਂ ‘ਚ ਵੀ ਜ਼ਿਆਦਾ ਉਤਸ਼ਾਹ ਭਰਨਾ ਪਵੇ। ਮੈਂ ਇਹ ਤੇ ਨਹੀਂ ਦੱਸ ਸਕਦਾ ਕਿ ਕਿਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਤੁਹਾਡਾ ਸੇਲ ਵਾਲਾ ਵਧ ਸਕਦੀ ਹੈ, ਪਰ ਇਹ ਕਿਸੇ ਨਾ ਕਿਸੇ ਤਰ੍ਹਾਂ ਤੇ ਵੱਧ ਹੀ ਸਕਦੀ ਹੈ ਤੇ ਇਸ ਤੋਂ ਇਲਾਵਾ ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੇ ਮੈਨੇਜਰ ਨਾਲ ਵੀ ਗੱਲ ਕਰਕੇ ਦੇਖ ਲਓ। ਹੋ ਸਕਦਾ ਹੈ ਕਿ ਤੁਹਾਨੂੰ ਨੌਕਰੀ ਤੋਂ ਕੱਢਣ ਵਾਲੇ ਹੋਣ ਪਰ ਜੇਕਰ ਤੁਸੀਂ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੀ ਸਲਾਹ ਲਵੋਗੇ ਤਾਂ ਉਹ ਤੁਹਾਡੀ ਸਮੱਸਿਆ ਨੂੰ ਸੁਲਝਾਉਣ ਲਈ ਜ਼ਰੂਰ ਹੀ ਜ਼ਿਆਦਾ ਮੰਗਲਤ ਦੇ ਦੇਣਗੇ। ਸਟੋਰ ਲਈ ਤੁਹਾਡੇ ਵਰਗਾ ਦੂਜਾ ਲੱਭਣਾ ਬੜਾ ਮੁਸ਼ਕਿਲ ਹੋਵੇਗਾ ਬਜ਼ਰਤੇ ਕਿ ਟਾਪ ਮੈਨੇਜਮੈਂਟ ਨੂੰ ਇਹ ਲੱਗੇ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਸਮੱਸਿਆ ਨੂੰ ਸੁਲਝਾਉਣ ਦੀ ਗੰਭੀਰ ਕੋਸ਼ਿਸ਼ ਕਰ ਰਹੇ ਹੋ।’

ਮੈਂ ਅੱਗੇ ਕਹਿੰਦਾ ਰਿਹਾ, ‘ਇਸ ਤੋਂ ਬਾਅਦ ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੇ ਵਰਕਰਾਂ ਨਾਲ, ਆਪਣੇ ਕਰਮਚਾਰੀਆਂ ਨਾਲ ਵੀ ਗੱਲ ਕਰੋ। ਡੁੱਬਦੇ ਹੋਏ ਬੰਦੇ ਦੀ ਤਰ੍ਹਾਂ ਵਿਉਹਾਰ ਕਰਨਾ ਛੱਡ ਦਿਉ। ਆਪਣੇ

ਗੰਗਰਦੇ ਦੇ ਲੋਕਾਂ ਨੂੰ ਇਹ ਅਹਿਸਾਸ ਹੋਣ ਦਿਉ ਕਿ ਤੁਹਾਡੇ ਵਿੱਚ ਅਜੇ ਵੀ ਜਾਨ ਬਾਕੀ ਹੈ।’

ਇੱਕ ਵਾਰੀ ਫਿਰ ਉਸਦੀਆਂ ਅੱਖਾਂ ਵਿੱਚ ਹਿੰਮਤ ਮੁੜ ਆਈ ਸੀ। ਫਿਰ ਉਸਨੇ ਪੁੱਛਿਆ, ‘ਤੁਸੀਂ ਕਿਹਾ ਸੀ ਕਿ ਮੈਂ ਦੋ ਕਦਮ ਉਠਾ ਸਕਦਾ ਹਾਂ। ਦੂਜਾ ਕਦਮ ਕੀ ਹੈ ?’

‘ਦੂਜਾ ਕਦਮ ਇਹ ਹੈ, ਜਿਸ ਨੂੰ ਤੁਸੀਂ ਬੀਮਾ ਯੋਜਨਾ ਕਹਿ ਸਕਦੇ ਹੋ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਕਿਸੇ ‘ਦੂਜੇ ਸਟੋਰ’ ‘ਚ ਆਪਣੇ ਲਈ ਇਹੋ ਜਿਹੀ ਜਗ੍ਹਾ ਲੱਭ ਲਓ ਜਿਥੇ ਤੁਹਾਨੂੰ ਇਥੇ ਜ਼ਿਆਦਾ ਡੂੰਘੇ ਸਟੋਰ ਮਿਲ ਸਕੇ।’

‘ਜੇਕਰ ਤੁਸੀਂ ਸਕਾਰਾਤਮਕ ਕਾਰਜ ਕਰੋਗੇ ਤਾਂ ਮੈਨੂੰ ਨਹੀਂ ਲਗਦਾ ਕਿ ਤੁਹਾਨੂੰ ਇਸਦੀ ਲੋੜ ਪਵੇ। ਤੁਹਾਡੀ ਭਾਵੀ ਮਿਹਨਤ ਨਾਲ ਤੁਹਾਡੇ ਵਿਕਰੀ ਦੇ ਅੰਕੜੇ ਨਿਸ਼ਚਿਤ ਤੌਰ ਤੇ ਸੁਧਰ ਜਾਣਗੇ। ਫਿਰ ਵੀ ਇੱਕ-ਦੋ ਬਦਲ ਰੱਖਣਾ ਹਮੇਸ਼ਾ ਜ਼ਿਆਦਾ ਚੰਗਾ ਰਹਿੰਦਾ ਹੈ। ਯਾਦ ਰੱਖੋ, ਬੇਰੁਜ਼ਗਾਰ ਬੰਦੇ ਲਈ ਨੌਕਰੀ ਹਾਸਿਲ ਕਰਨਾ ਬਹੁਤ ਔਖਾ ਹੁੰਦਾ ਹੈ ਜਦੋਂ ਕਿ ਪਹਿਲੇ ਤੋਂ ਨੌਕਰੀ ਕਰ ਰਹੇ ਇਨਸਾਨ ਲਈ ਨੌਕਰੀ ਹਾਸਿਲ ਕਰਨਾ ਬੇਰੁਜ਼ਗਾਰ ਦੇ ਮੁਕਾਬਲੇ ਦਸ ਗੁਣਾਂ ਜ਼ਿਆਦਾ ਸੌਖਾ।’

ਦੋ ਦਿਨ ਪਹਿਲਾਂ ਇਹੀ ਐਕਜੀਕਿਊਟਿਵ ਮੈਨੂੰ ਮਿਲਣ ਆਇਆ।

‘ਤੁਹਾਡੇ ਨਾਲ ਚਰਚਾ ਕਰਨ ਤੋਂ ਬਾਅਦ ਮੈਂ ਕੰਮ ਵਿੱਚ ਜੁੱਟ ਗਿਆ। ਮੈਂ ਬੜੇ ਬਦਲਾਅ ਕੀਤੇ, ਪਰ ਸਭ ਤੋਂ ਵੱਡਾ ਬਦਲਾਉ ਮੈਂ ਆਪਣੇ ਸੇਲਜਮੈਨਾਂ ਦੇ ਰਵੱਈਏ ਵਿੱਚ ਕੀਤਾ। ਪਹਿਲਾਂ ਮੈਂ ਹਫ਼ਤੇ ਵਿੱਚ ਇੱਕ ਵਾਰੀ ਮੀਟਿੰਗ ਲਿਆ ਕਰਦਾ ਸੀ, ਹੁਣ ਮੈਂ ਹਰ ਸਵੇਰ ਮੀਟਿੰਗ ਲੈਂਦਾ ਹਾਂ। ਮੈਂ ਇਨ੍ਹਾਂ ਸਾਰੇ ਲੋਕਾਂ ‘ਚ ਉਤਸ਼ਾਹ ਭਰ ਦਿੱਤਾ ਹੈ। ਇਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਲੱਗਦਾ ਹੈ ਕਿ ਮੇਰੇ ਜੋਸ਼ ਨੂੰ ਦੇਖਕੇ ਉਨ੍ਹਾਂ ਵਿੱਚ ਹੌਸਲਾ ਆ ਗਿਆ ਹੈ। ਜਦ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੇ ਵੇਖਿਆ ਕਿ ਮੇਰੇ ਵਿੱਚ ਜਾਨ ਬਾਕੀ ਹੈ, ਤਾਂ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੇ ਜ਼ਿਆਦਾ ਮਿਹਨਤ ਕਰਨ ਦਾ ਨਿਰਣਾ ਲਿਆ। ਇਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਲੱਗਦਾ ਹੈ ਜਿਵੇਂ ਉਹ ਕੇਵਲ ਇਸੇ ਗੱਲ ਦਾ ਇੰਤਜ਼ਾਰ ਕਰ ਰਹੇ ਸਨ ਕਿ ਮੈਂ ਅੱਗੇ ਵਧਣ ਦੀ ਪਹਿਲ ਕਰਾਂ।’

‘ਹੁਣ ਸਮੱਸਿਆ ਸੁਲਝ ਰਹੀ ਹੈ’, ਉਸਨੇ ਕਿਹਾ, ‘ਮੈਂ ਤੁਹਾਨੂੰ ਇੱਕ ਹੋਰ ਚੰਗੀ ਖ਼ਬਰ ਸੁਣਾਉਣਾ ਚਾਹੁੰਦਾ ਹਾਂ। ਮੈਨੂੰ ਦੋ ਹੋਰ ਨੌਕਰੀਆਂ ਦੇ ਪੁਸਤਾਵ ਵੀ ਮਿਲੇ ਹਨ। ਨਿਸ਼ਚਿਤ ਤੌਰ ਤੇ ਇਸ ਨਾਲ ਮੈਂ ਖੁਸ਼ ਹਾਂ ਪਰ ਮੈਂ ਇਨ੍ਹਾਂ ਦੋਨਾਂ ਨੂੰ ਠੁਕਰਾ ਦਿੱਤਾ ਹੈ ਕਿਉਂਕਿ ਇਥੇ ਸਭ ਕੁਝ ਇੱਕ ਵਾਰੀ ਫਿਰ ਠੀਕ-ਠਾਕ ਹੋ ਗਿਆ।’

ਜਦੋਂ ਅਸੀਂ ਕਠਿਨ ਸਮੱਸਿਆਵਾਂ ਦਾ ਸਾਮ੍ਹਣਾ ਕਰਦੇ ਹਾਂ ਤਾਂ ਅਸੀਂ ਤਦੋਂ ਤੱਕ ਦਲਦਲ ਵਿੱਚ ਵਸੇ ਰਹਿੰਦੇ ਹਾਂ ਜਦੋਂ ਤਕ ਕਿ ਅਸੀਂ ਕੰਮ ਨਹੀਂ ਕਰਦੇ। ਆਸ ਨਾਲ ਸ਼ੁਰੂਆਤ ਹੁੰਦੀ ਹੈ। ਪਰ ਜਿੱਤਣ ਲਈ ਆਸ ਦੇ ਨਾਲ-ਨਾਲ ਉੱਦਮ ਦੀ ਵੀ ਲੋੜ ਹੁੰਦੀ ਹੈ।

ਕਰਮ ਦੇ ਸਿਧਾਂਤ ਤੇ ਅਮਲ ਕਰੋ। ਅਗਲੀ ਵਾਰੀ ਜਦੋਂ ਵੀ ਤੁਹਾਨੂੰ ਭਰ ਲਗੇ ਚਾਹੇ ਉਹ ਛੋਟਾ ਹੋਵੇ ਜਾਂ ਵੱਡਾ, ਆਪਣੇ-ਆਪ ਨੂੰ ਸੰਭਾਲੋ। ਫਿਰ ਇਸ ਸਵਾਲ ਦਾ ਜੁਆਬ ਲੋੜੇ, 'ਕਿਸੇ ਤਰ੍ਹਾਂ ਦੇ ਕੰਮਾਂ ਨਾਲ ਮੈਂ ਆਪਣੇ ਭਰ ਨੂੰ ਜਿੱਤ ਸਕਦਾ ਹਾਂ ?'

ਅਪਣੇ-ਆਪ ਭਰ ਦਾ ਕਾਰਨ ਲੱਭ ਲਵੋ। ਫਿਰ ਲੋੜੀਂਦੇ ਕਦਮ ਚੁੱਕੋ ।

ਭਰ ਤੇ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੇ ਇਲਾਜ ਦੇ ਕੁਝ ਉਦਾਹਰਣ ਹੇਠਾਂ ਦਿੱਤੇ ਗਏ ਹਨ :

ਕਿਸ ਪ੍ਰਕਾਰ ਦਾ ਭਰ

ਇਲਾਜ

1. ਰੰਗ ਰੂਪ ਦੇ ਕਾਰਨ ਭਿਜਕ
ਆਪਣਾ ਹੁਲੀਆ ਸੁਧਾਰੋ। ਨਾਈ ਦੀ ਦੁਕਾਨ ਜਾਂ ਬਿਊਟੀ ਪਾਰਲਰ ਵਿੱਚ ਜਾਓ। ਥੂੜ ਚਮਕਾਓ। ਸਾਫ਼ ਤੇ ਪ੍ਰੈਸ ਕੀਤੇ ਰੋਏ ਕੱਪੜੇ ਪਾਓ। ਵਧੀਆ ਵੰਗ ਨਾਲ ਤਿਆਰ ਹੋਵੋ। ਚੰਗਾ ਦਿਸਣ ਲਈ ਸਾਨੂੰ ਹਮੇਸ਼ਾ ਨਵੇਂ ਕੱਪੜਿਆਂ ਦੀ ਲੋੜ ਨਹੀਂ ਹੁੰਦੀ।
2. ਕਿਸੇ ਖਾਸ ਗੁਨਾਹਕ ਨੂੰ ਗੁਆ ਦੇਣ ਦਾ ਭਰ
ਚੰਗੀਆਂ ਸੇਵਾਵਾਂ ਦੇਣ ਦੀ ਦੁਗੁਣੀ ਕੋਸ਼ਿਸ਼ ਕਰੋ। ਇਹੋ ਜਿਹੀ ਹਰ ਚੀਜ਼ ਨੂੰ ਸੁਧਾਰ ਲਓ ਜਿਸ ਨਾਲ ਤੁਹਾਡੇ ਗੁਨਾਹਕਾਂ ਦਾ ਭਰੋਸਾ ਘੱਟ ਹੁੰਦਾ ਹੈ।

3. ਪ੍ਰੀਖਿਆ ਵਿੱਚ ਫੇਲ੍ਹ ਹੋ ਜਾਣ ਦਾ ਭਰ
ਚਿੰਤਾ ਵਿੱਚ ਸਮਾਂ ਗਵਾਉਣ ਦੀ ਥਾਂ ਇਸ ਸਮੇਂ ਨੂੰ ਪੜ੍ਹਨ ਵਿੱਚ ਲਾਗੋ।

4. ਤੁਹਾਡੇ ਕੰਟਰੋਲ ਤੋਂ ਪੂਰੀ ਤਰ੍ਹਾਂ ਬਾਹਰ ਦੀਆਂ ਚੀਜ਼ਾਂ ਦਾ ਭਰ
ਆਪਣਾ ਧਿਆਨ ਕਿਸੇ ਦੂਜੀ ਵੱਲ ਲੈ ਜਾਓ। ਆਪਣੇ ਬਗੀਚੇ ਵਿੱਚ ਜਾ ਕੇ ਤੀਲੇ ਤੇ ਘਾਹ ਸਾਫ਼ ਕਰੋ। ਆਪਣੇ ਬੱਚਿਆਂ ਨਾਲ ਖੇਡੋ। ਫਿਲਮ ਦੇਖਣ ਜਾਓ।

5. ਕਿਸੇ ਟਿਹੋ ਜਿਹੀ ਚੀਜ਼ ਨਾਲ ਸਰੀਰਿਕ ਨੁਕਸਾਨ ਦਾ ਭਰ ਜਿਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਤੁਸੀਂ ਕੰਟਰੋਲ ਨਾ ਕਰ ਸਕਦੇ ਹੋਵੋ, ਜਿਵੇਂ ਬਿਜਲੀ ਡਿੱਗਣਾ, ਤੁਫ਼ਾਨ ਆਉਣਾ, ਜਾਂ ਹਵਾਈ ਜਹਾਜ਼ ਦੇ ਐਕਸੀਡੈਂਟ ਦਾ ਭਰ
ਦੂਜਿਆਂ ਦੇ ਭਰ 'ਚ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੀ ਸਹਾਇਤਾ ਕਰੋ। ਦੂਜਿਆਂ ਦੇ ਭਰ ਨੂੰ ਘੱਟ ਕਰੋ। ਪ੍ਰਾਰਥਨਾ ਕਰੋ।

ਕਿਸ ਪ੍ਰਕਾਰ ਦਾ ਭਰ

ਇਲਾਜ

6. ਦੂਜੇ ਲੋਕ ਕੀ ਸੋਚਣਗੇ ਜਾਂ ਕੀ ਕੀਹਣਗੇ ਦਾ ਭਰ

ਇਹ ਪੱਕਾ ਕਰ ਲਓ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਜੋ ਕਰਨਾ ਚਾਹੁੰਦੇ ਹੋ ਉਹ ਠੀਕ ਹੈ। ਫਿਰ ਉਸ ਕੰਮ ਨੂੰ ਕਰ ਦਿਓ। ਕਿਸੇ ਵੀ ਬੰਦੇ ਨੇ ਬਿਨਾਂ ਨੁਕਤਾਚੀਨੀ ਕਰਵਾਏ ਬਗ਼ੈਰ ਕੋਈ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਕੰਮ ਕਦੇ ਨਹੀਂ ਕੀਤਾ।

7. ਨਿਵੇਸ਼ ਕਰਨ ਜਾਂ ਘਰ ਖਰੀਦਣ ਤੋਂ ਪਹਿਲਾਂ ਦਾ ਭਰ
ਸਾਰੇ ਪਹਿਲੂਆਂ ਤੇ ਵਿਚਾਰ ਕਰਨ ਤੋਂ ਬਾਅਦ ਨਿਰਣਾ ਲਵੋ। ਇੱਕ ਵਾਰ ਨਿਰਣਾ ਕਰਨ ਤੋਂ ਬਾਅਦ ਤੁਸੀਂ ਉਸੇ ਮੁਤਾਬਿਕ ਕੰਮ ਕਰੋ। ਆਪਣੀ ਅਕਲ ਤੇ ਆਪਣੇ ਨਿਰਣੇ ਤੇ ਭਰੋਸਾ ਰੱਖੋ।

8. ਲੋਕਾਂ ਦਾ ਭਰ
ਚੀਜ਼ਾਂ ਨੂੰ ਸਹੀ ਨਜ਼ਰੀਏ ਨਾਲ ਦੇਖੋ। ਯਾਦ ਰੱਖੋ, ਸਾਹਮਣੇ ਵਾਲਾ ਬੰਦਾ ਵੀ ਤੁਹਾਡੇ ਵਾਂਗ ਹੀ ਇੱਕ ਇਨਸਾਨ ਹੈ।

1. ਭਰ ਦਾ ਇਲਾਜ ਕਰਨ ਤੇ ਭਰੋਸਾ ਹਾਸਿਲ ਕਰਨ ਲਈ ਇਹ ਦੋ ਕਦਮ ਚੁੱਕੋ :
ਭਰ ਦੇ ਅਸਲੀ ਕਾਰਨ ਦਾ ਪਤਾ ਕਰੋ। ਇਹ ਵੀ ਤੈਅ ਕਰ ਲਓ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਅਸਲ ਵਿੱਚ ਕਿਸ ਚੀਜ਼ ਤੋਂ ਭਰ ਰਹੇ ਹੋ।

2. ਫਿਰ ਉਦਮ ਕਰੋ। ਹਰ ਤਰ੍ਹਾਂ ਦਾ ਭਰ ਕਿਸੇ ਨਾ ਕਿਸੇ ਤਰ੍ਹਾਂ ਦੇ ਉਦਮ ਕਰਨ ਨਾਲ ਦੂਰ ਹੋ ਸਕਦਾ ਹੈ।

ਤੇ ਇਹ ਯਾਦ ਰੱਖੋ, ਭਿਜਕਣ ਨਾਲ ਤੁਹਾਡਾ ਭਰ ਵਧਦਾ ਹੀ ਹੈ, ਘੱਟ ਨਹੀਂ ਹੁੰਦਾ। ਇਸ ਲਈ ਦੇਰ ਨਾ ਕਰੋ, ਬਲਕਿ ਇਕਦਮ ਕੰਮ ਵਿੱਚ ਰੁਝ ਜਾਓ ਨਿਰਣਾਇਕ ਵੰਗ ਨਾਲ।

ਅਤਮ-ਵਿਸ਼ਵਾਸ ਦੀ ਘਾਟ ਦਾ ਕਾਰਨ ਹੁੰਦਾ ਹੈ ਖਰਾਬ ਯਾਦਦਾਸਤ ।

ਤੁਹਾਡਾ ਦਿਮਾਗ ਕਿਸੇ ਬੈਂਕ ਦੀ ਤਰ੍ਹਾਂ ਹੁੰਦਾ ਹੈ। ਹਰ ਦਿਨ ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੇ 'ਦਿਮਾਗ' ਦੇ ਬੈਂਕ ਵਿੱਚ ਵਿਚਾਰਾਂ ਨੂੰ ਜਮ੍ਹਾਂ ਕਰਦੇ ਹੋ। ਵਿਚਾਰਾਂ ਦਾ ਇਹ ਇਕੱਠ ਵਧਦਾ ਜਾਂਦਾ ਹੈ ਤੇ ਤੁਹਾਡੀ ਯਾਦਦਾਸਤ ਬਣ ਜਾਂਦਾ ਹੈ। ਜਦੋਂ ਵੀ ਤੁਸੀਂ ਸੋਚਣ ਬੈਠਦੇ ਹੋ ਜਾਂ ਤੁਹਾਡੇ ਸਾਹਮਣੇ ਕੋਈ ਸਮੱਸਿਆ ਆਉਂਦੀ ਹੈ ਤਾਂ ਦਰਅਸਲ ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੀਆਂ ਯਾਦਾਂ ਦੇ ਬੈਂਕ ਨੂੰ ਪੁੱਛਦੇ ਹੋ, 'ਇਸ ਬਾਰੇ ਮੈਂ ਕੀ ਜਾਣਦਾ ਹਾਂ ?'

ਤੁਹਾਡੀਆਂ ਯਾਦਾਂ ਦਾ ਬੈਂਕ ਪਹਿਲਾਂ ਤੋਂ ਜਮ੍ਹਾਂ ਕੀਤੇ ਹੋਏ ਵਿਚਾਰਾਂ ਦੇ ਢੇਰ ਵਿੱਚੋਂ ਹੀ ਤੁਹਾਨੂੰ ਤੁਹਾਡੀ ਮਨਪਸੰਦ ਜਾਣਕਾਰੀ ਦਿੰਦਾ ਹੈ। ਤੁਹਾਡੀਆਂ ਯਾਦਾਂ ਹੀ ਉਹ ਬੁਨਿਆਦੀ ਸਪਲਾਇਰ ਹਨ ਜਿਹੜੀਆਂ ਤੁਹਾਡੇ ਨਵੇਂ ਵਿਚਾਰਾਂ ਨੂੰ ਕੱਚਾ ਮਾਲ ਪ੍ਰਦਾਨ ਕਰਦੀਆਂ ਹਨ।

ਤੁਹਾਡੀਆਂ ਯਾਦਾਂ ਦੇ ਬੈਂਕ ਦਾ ਟੈਲਰ ਬੜਾ ਹੀ ਵਿਸ਼ਵਾਸ-ਪਾਤਰ ਹੈ। ਉਹ ਤੁਹਾਨੂੰ ਕਦੇ ਧੋਖਾ ਨਹੀਂ ਦਿੰਦਾ। ਜਦ ਤੁਸੀਂ ਉਸਦੇ ਕੋਲ ਜਾਕੇ ਕਹਿੰਦੇ ਹੋ, 'ਮਿਸਟਰ ਟੈਲਰ, ਮੈਨੂੰ ਕੁਝ ਵਿਚਾਰ ਕੱਢ ਕੇ ਦਿਉ ਜਿਹਨਾਂ ਨਾਲ ਇਹ ਸਿੱਧ ਹੋਵੇ ਕਿ ਮੈਂ ਹੋਰ ਲੋਕਾਂ ਬਰਾਬਰ ਯੋਗ ਨਹੀਂ ਹਾਂ।' ਉਹ ਕਹੇਗਾ, 'ਬਿਲਕੁਲ, ਸਰ ! ਯਾਦ ਕਰੋ ਤੁਸੀਂ ਇਸ ਕੰਮ ਨੂੰ ਕਰਨ ਦੀ ਕੋਸ਼ਿਸ਼ ਕੀਤੀ ਸੀ ਤੇ ਤੁਸੀਂ ਅਸਫਲ ਹੋਏ ਸੀ ? ਯਾਦ ਕਰੋ ਤੁਹਾਡੀ ਛੇਵੀਂ ਕਲਾਸ ਦੀ ਟੀਚਰ ਨੇ ਕਿਹਾ ਸੀ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਕੋਈ ਵੀ ਕੰਮ ਢੰਗ ਨਾਲ ਨਹੀਂ ਕਰ ਸਕਦੇ। ਯਾਦ ਕਰੋ ਤੁਹਾਡੇ ਆਪਣੇ ਸਾਥੀਆਂ ਨੇ ਤੁਹਾਡੇ ਬਾਰੇ ਇਹ ਕਹਿੰਦੇ ਸੁਣਿਆ ਸੀ ... ਯਾਦ ਕਰੋ ...'

ਤੇ ਮਿਸਟਰ ਟੈਲਰ ਇੱਕ ਦੇ ਬਾਅਦ ਇੱਕ ਵਿਚਾਰ ਕੱਢਕੇ ਤੁਹਾਨੂੰ ਦਿੰਦੇ ਹਨ ਜਿਨ੍ਹਾਂ ਤੋਂ ਇਹ ਨਤੀਜਾ ਨਿਕਲਦਾ ਹੈ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਅਯੋਗ ਤੇ ਅਸਮਰੱਥ ਹੋ।

ਪਰ ਜੇਕਰ ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੇ ਯਾਦਾਂ ਦੇ ਟੈਲਰ ਨੂੰ ਇਹ ਕਰੋ, 'ਮਿਸਟਰ ਟੈਲਰ, ਮੈਨੂੰ ਇੱਕ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਨਿਰਣਾ ਲੈਣਾ ਹੈ। ਕੀ ਤੁਸੀਂ ਮੈਨੂੰ ਇਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਦੇ ਵਿਚਾਰ ਦੇ ਸਕੋਗੇ ਜਿਨ੍ਹਾਂ ਨਾਲ ਮੈਨੂੰ ਹੌਸਲਾ ਮਿਲੇ ?'

ਤੇ ਇਸਦੇ ਜੁਆਬ ਵਿੱਚ ਮਿਸਟਰ ਟੈਲਰ ਕਹਿੰਦੇ ਹਨ, 'ਬਿਲਕੁਲ, ਸਰ,' ਪਰ ਇਸ ਬਾਰ ਉਹ ਤੁਹਾਨੂੰ ਪਹਿਲਾਂ ਤੋਂ ਇੱਕੱਤਰ ਕੀਤੇ ਹੋਏ ਇਹੋ ਜਿਹੇ ਵਿਚਾਰ ਦਿੰਦਾ ਹੈ ਜਿਨ੍ਹਾਂ ਨਾਲ ਇਹ ਸਾਬਤ ਹੁੰਦਾ ਹੈ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਸਫਲ ਹੋ ਸਕਦੇ ਹੋ। 'ਯਾਦ ਕਰੋ ਤੁਸੀਂ ਪਹਿਲਾਂ ਵੀ ਇਹੋ ਜਿਹੇ ਹਾਲਾਤਾਂ ਵਿੱਚ ਸ਼ਾਨਦਾਰ ਕੰਮ ਕੀਤਾ ਸੀ ... ਯਾਦ ਕਰੋ ਜਨਾਬ ਸਮਿਥ ਨੂੰ ਤੁਹਾਡੇ ਤੇ ਕਿੰਨਾਂ ਭਰੋਸਾ ਸੀ... ਯਾਦ ਕਰੋ ਤੁਹਾਡੇ ਚੰਗੇ ਦੋਸਤ ਤੁਹਾਡੇ ਬਾਰੇ ਇਹ ਕਹਿੰਦੇ ਹਨ ... ਯਾਦ ਕਰੋ ...'

ਮਿਸਟਰ ਟੈਲਰ ਪੂਰੀ ਤਰ੍ਹਾਂ ਸਹਿਯੋਗ ਕਰਣਗੇ ਤੇ ਤੁਹਾਨੂੰ ਉਹੋ ਜਿਹੇ ਹੀ ਵਿਚਾਰ ਕੱਢਕੇ ਦੇਣਗੇ ਜਿਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਦੇ ਵਿਚਾਰ ਤੁਸੀਂ ਕੱਢਣਾ ਚਾਹੁੰਦੇ ਹੋ। ਅਸਿਰ ਇਹ ਤੁਹਾਡਾ ਬੈਂਕ ਹੈ।

ਇਥੇ ਦੇ ਉਪਾਅ ਦਿੱਤੇ ਜਾ ਰਹੇ ਹਨ ਜਿਨ੍ਹਾਂ ਦੇ ਇਸਤੇਮਾਲ ਨਾਲ ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੀ ਯਾਦਾਂ ਦੇ ਬੈਂਕ ਦਾ ਪ੍ਰਭਾਵਸ਼ਾਲੀ ਉਪਯੋਗ ਤੇ ਆਪਣਾ ਅਤਮ-ਵਿਸ਼ਵਾਸ ਜਗਾ ਸਕਦੇ ਹੋ।

ਆਪਣੀਆਂ ਯਾਦਾਂ ਦੇ ਬੈਂਕ ਵਿੱਚ ਕੇਵਲ ਸਕਾਰਾਤਮਕ ਵਿਚਾਰਾਂ ਨੂੰ ਹੀ ਜਮ੍ਹਾਂ ਕਰੋ। ਇਸ ਗੱਲ ਨੂੰ ਚੰਗੀ ਤਰ੍ਹਾਂ ਸਮਝ ਲਵੋ। ਹਰ ਬੰਦੇ ਦੇ ਜੀਵਨ ਵਿੱਚ ਨਾਪਸੰਦ, ਮੁਸ਼ਕਿਲ, ਨਿਰਉਤਸ਼ਾਹਿਤ ਕਰਨ ਵਾਲੀਆਂ ਘਟਨਾਵਾਂ ਹੁੰਦੀਆਂ ਹਨ। ਪਰ ਇਨ੍ਹਾਂ ਘਟਨਾਵਾਂ ਦੇ ਪ੍ਰਤੀ ਅਸਫਲ ਤੇ ਸਫਲ ਲੋਕਾਂ ਦੀਆਂ ਪ੍ਰਤੀਕਿਰਿਆਵਾਂ ਵੱਖ-ਵੱਖ ਹੁੰਦੀਆਂ ਹਨ। ਅਸਫਲ ਲੋਕ ਬੁਰੀਆਂ ਘਟਨਾਵਾਂ ਨੂੰ ਦਿਲ ਨਾਲ ਲਾ ਕੇ ਰੱਖਦੇ ਹਨ। ਉਹ ਬੇਸ਼ੁਆਹੀ ਸਥਿਤੀਆਂ ਨੂੰ ਬਾਰ-ਬਾਰ ਯਾਦ ਕਰਦੇ ਹਨ ਤਾਂ ਜੋ ਉਹ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੀਆਂ ਯਾਦਾਂ 'ਚ ਚੰਗੀ ਤਰ੍ਹਾਂ ਜਮ੍ਹਾਂ ਹੋ ਜਾਣ। ਉਹ ਆਪਣੇ ਦਿਮਾਗ ਤੋਂ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਕੱਢ ਨਹੀਂ ਪਾਉਂਦੇ। ਰਾਤ ਨੂੰ ਵੀ ਉਹ ਜਿਸ ਘਟਨਾ ਬਾਰੇ ਸੋਚਦੇ ਹੋਏ ਸੋਣਗੇ, ਉਹ ਦਿਨੇ ਹੋਈ ਫੋਟੀ ਬੇਸ਼ੁਆਹੀ ਘਟਨਾ ਹੀ ਹੁੰਦੀ ਹੈ।

ਦੂਜੇ ਪਾਸੇ ਆਤਮ-ਵਿਸ਼ਵਾਸ ਨਾਲ ਪੂਰਨ ਸਫਲ ਲੋਕ ਇਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਦੀਆਂ ਘਟਨਾਵਾਂ ਨੂੰ ਭੁੱਲ ਜਾਂਦੇ ਹਨ। 'ਸਫਲ ਲੋਕ ਆਪਣੇ ਯਾਦਾਂ ਦੇ ਬੈਂਕ ਵਿੱਚ ਕੇਵਲ ਸਕਾਰਾਤਮਕ ਵਿਚਾਰ ਹੀ ਰੱਖਦੇ ਹਨ।'

ਤੁਹਾਡੀ ਕਾਰ ਕਿਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਚਲੇਗੀ ਜੇਕਰ ਹਰ ਸਵੇਰੇ ਕੰਮ ਤੇ ਜਾਣ ਤੋਂ ਪਹਿਲਾਂ ਤੁਸੀਂ ਖੁੱਲ੍ਹੀਆਂ ਮਿੱਟੀ ਉਸ ਦੀ ਕੁੱਕ ਕੇਸ ਵਿੱਚ ਪਾ ਦਿਉ ? ਕੀ ਤੁਹਾਡਾ ਸ਼ਾਨਦਾਰ ਇੰਜਨ ਬੈਠ ਨਹੀਂ ਜਾਏਗਾ ? ਤੇ ਤੁਸੀਂ ਇਸ ਨਾਲ ਜੋ ਵੀ ਕਰਵਾਉਣਾ ਚਾਹੁੰਦੇ ਹੋ, ਉਹ ਕਰਨ ਤੋਂ ਲਿਕਰ ਨਹੀਂ ਕਰ ਦੇਵੇਗਾ ? ਤੁਹਾਡੇ ਦਿਮਾਗ 'ਚ ਜਮ੍ਹਾਂ ਨਕਾਰਾਤਮਕ, ਨਾਪਸੰਦ ਵਿਚਾਰ ਵੀ ਤੁਹਾਡੇ ਦਿਮਾਗ ਨੂੰ ਇਸੇ ਤਰ੍ਹਾਂ ਪ੍ਰਭਾਵਿਤ ਕਰਦੇ ਹਨ। ਨਕਾਰਾਤਮਕ ਵਿਚਾਰ ਤੁਹਾਡੀ ਚਿਯਾਈ ਮੋਟਰ ਨੂੰ ਇਸੇ ਤਰ੍ਹਾਂ ਹੀ ਬੇਲੋੜੀ ਟ੍ਰੱਟ-ਡ੍ਰੱਟ ਦਾ ਸ਼ਿਕਾਰ ਬਣਾਉਂਦੇ ਹਨ। ਇਹਨਾਂ ਤੋਂ ਫਿਕਰ, ਹੈਰਾਨੀ ਕਲਾ ਤੇ ਹੀਣਤਾ ਦੀਆਂ ਭਾਵਨਾਵਾਂ ਪੈਦਾ ਹੁੰਦੀਆਂ ਹਨ। ਨਕਾਰਾਤਮਕ ਵਿਚਾਰ ਤੁਹਾਨੂੰ ਸੜਕ ਦੇ ਕੰਢੇ ਤੇ ਹੀ ਖੜਾ ਰਖਦੇ ਹਨ ਜਦੋਂ ਕਿ ਬਾਕੀ ਲੋਕ ਆਪਣੀਆਂ ਗੱਡੀਆਂ ਤੇ ਫਰਟੇ ਨਾਲ ਅੱਗੇ ਵੱਧ ਰਹੇ ਹੁੰਦੇ ਹਨ।

ਐਸਾ ਕਰੋ : ਉਹਨਾਂ ਪਲਾਂ ਵਿੱਚ ਜਦ ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੇ ਵਿਚਾਰਾਂ ਨਾਲ ਇੱਕੱਲੇ ਹੋਵੋ-ਜਦ ਤੁਸੀਂ ਕਾਰ ਚਲਾ ਰਹੇ ਹੋਵੋ ਜਾਂ ਇੱਕੱਲੇ ਖਾਣਾ ਖਾ ਰਹੇ ਹੋਵੋ - ਮਿੰਨੀਆਂ, ਸਕਾਰਾਤਮਕ ਆਤਮ-ਵਿਸ਼ਵਾਸ ਵੱਧਦਾ ਹੈ। ਇਸ ਨਾਲ ਤੁਹਾਡੇ ਵਿੱਚ 'ਮੈਂ ਸੱਚਮੁੱਚ ਚੰਗਾ ਹਾਂ' ਦੀ ਭਾਵਨਾ ਜਗਦੀ ਹੈ। ਇਸ ਤੋਂ ਤੁਹਾਡਾ ਸਰੀਰ ਵੀ ਤੰਦਰੁਸਤ ਰਹਿੰਦਾ ਹੈ।

ਇਸ ਦਾ ਇੱਕ ਵਧੀਆ ਤਰੀਕਾ ਇਹ ਹੈ। ਸੌਣ ਜਾਣ ਤੋਂ ਪਹਿਲਾਂ, ਆਪਣੀ ਯਾਦਾਂ ਦੇ ਬੈਂਕ ਵਿੱਚ ਚੰਗੇ ਵਿਚਾਰਾਂ ਨੂੰ ਜਮ੍ਹਾਂ ਕਰ ਦਿਉ। ਆਪਣੇ ਜੀਵਨ ਦੀ ਚੰਗੀਆਂ ਗੱਲਾਂ ਨੂੰ ਯਾਦ

ਕਰੇ। ਇਹ ਸੋਚੋ ਕਿ ਕਿੰਨੀਆਂ ਸਾਰੀਆਂ ਚੀਜ਼ਾਂ ਲਈ ਤੁਹਾਨੂੰ ਉਪਰ ਵਾਲੇ ਦਾ ਸ਼ੁਕਰ ਗ੍ਰਾਸ ਹੋਣਾ ਚਾਹੀਦਾ ਹੈ; ਤੁਹਾਡੀ ਪਤਨੀ ਜਾਂ ਤੁਹਾਡਾ ਪਤੀ, ਤੁਹਾਡੇ ਬੱਚੇ, ਤੁਹਾਡੇ ਦੋਸਤ, ਤੁਹਾਡੀ ਤੰਦਰੁਸਤੀ। ਉਨ੍ਹਾਂ ਚੰਗੀਆਂ ਚੀਜ਼ਾਂ ਨੂੰ ਯਾਦ ਕਰੋ ਜਿਹੜੀਆਂ ਤੁਸੀਂ ਲੋਕਾਂ ਨੂੰ ਅੱਜ ਕਰਦੇ ਹੋ ਦੇਖਿਆ ਹੈ। ਆਪਣੀਆਂ ਨਿੱਕੀਆਂ-ਨਿੱਕੀਆਂ ਸਫਲਤਾਵਾਂ ਤੇ ਪ੍ਰਾਪਤੀਆਂ ਨੂੰ ਯਾਦ ਕਰੋ। ਉਨ੍ਹਾਂ ਕਾਰਨਾਂ ਨੂੰ ਦੁਹਰਾਉ ਕਿ ਅੱਜ ਤੁਹਾਨੂੰ ਜੀਉਂਦੇ ਰਹਿਣ ਲਈ ਕਿਉਂ ਨਹੀਂ ਖੁਸ਼ ਹੋਣਾ ਚਾਹੀਦਾ।

2. **ਆਪਣੇ ਯਾਦਾਂ ਦੇ ਝੈਂਕ ਤੋਂ ਕੇਵਲ ਸਕਾਰਾਤਮਕ ਵਿਚਾਰਾਂ ਨੂੰ ਹੀ ਕੱਢੋ :** ਕਈ ਸਾਲ ਪਹਿਲਾਂ ਮੈਂ ਸ਼ਿਕਾਗੋ ਅੰਦਰ ਮਨੋਵਿਗਿਆਨਿਕ ਸਲਾਹਕਾਰਾਂ ਦੀ ਇੱਕ ਫਰਮ ਦੇ ਨਾਲ ਕਰੀਬੀ ਤੌਰ ਤੇ ਜੁੜਿਆ ਹੋਇਆ ਸੀ। ਉਹ ਕਈ ਤਰ੍ਹਾਂ ਦੇ ਮਾਮਲਿਆਂ ਨੂੰ ਸੁਲਝਾਉਂਦੇ ਸਨ, ਪਰ ਉਨ੍ਹਾਂ ਵਿੱਚੋਂ ਜ਼ਿਆਦਾਤਰ ਮਾਮਲੇ ਵਿਆਹਾਂ ਨਾਲ ਸਬੰਧਿਤ ਸਮੱਸਿਆਵਾਂ ਤੇ ਮਨੋਵਿਗਿਆਨਿਕ ਪਰੇਸ਼ਾਨੀਆਂ ਨਾਲ ਸਬੰਧਿਤ ਹੁੰਦੇ ਸਨ।

ਇੱਕ ਦਿਨ ਮੈਂ ਫਰਮ ਦੇ ਮੁੱਖੀ ਨਾਲ ਉਸਦੇ ਪ੍ਰੋਫੈਸ਼ਨ ਤੇ ਉਸਦੀਆਂ ਤਕਨੀਕਾਂ ਬਾਰੇ ਗੱਲ ਕਰ ਰਿਹਾ ਸੀ। ਮੈਂ ਇਹ ਜਾਣਨਾ ਚਾਹੁੰਦਾ ਸਾਂ ਕਿ ਉਹ ਕਿਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਅਸੰਤੁਲਿਤ ਬੰਦੇ ਦੀ ਸਹਾਇਤਾ ਕਰਦਾ ਹੈ। ਉਸਨੇ ਕਿਹਾ, 'ਕੀ ਤੁਸੀਂ ਜਾਣਦੇ ਹੋ ਕਿ ਲੋਕ ਜੇਕਰ ਇੱਕ ਚੀਜ਼ ਕਰ ਲੈਣ ਤਾਂ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਮੇਰੀਆਂ ਸੇਵਾਵਾਂ ਦੀ ਕਦੇ ਲੋੜ ਨਹੀਂ ਪਵੇਗੀ।'

'ਉਹ ਕੀ ?' ਮੈਂ ਉਤਸੁਕਤਾ ਨਾਲ ਪੁੱਛਿਆ।

'ਕੇਵਲ ਇੰਨੀ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਨਕਾਰਾਤਮਕ ਵਿਚਾਰਾਂ ਨੂੰ ਸਮਾਪਤ ਕਰ ਦਿਓ, ਇਸ ਤੋਂ ਪਹਿਲਾਂ ਕਿ ਉਹ ਵਿਚਾਰ ਦੈਂਤ ਬਣ ਜਾਣ ਤੇ ਤੁਹਾਨੂੰ ਸਮਾਪਤ ਕਰ ਦੇਣ।'

ਉਸਨੇ ਕਿਹਾ 'ਮੈਂ ਜਿਹਨਾਂ ਲੋਕਾਂ ਦੀ ਸਹਾਇਤਾ ਕਰਦਾ ਹਾਂ ਉਨ੍ਹਾਂ ਵਿੱਚੋਂ ਜ਼ਿਆਦਾਤਰ ਲੋਕ, 'ਦਿਮਾਗੀ ਖੋਫ਼ ਦੀ ਦੁਨੀਆਂ ਵਿੱਚ ਰਹਿੰਦੇ ਹਨ। ਵਿਆਹ ਦੀਆਂ ਬਹੁਤੀਆਂ ਤਕਲੀਫ਼ਾਂ 'ਹਨੀਮੂਨ ਦੈਂਤ' ਦੇ ਕਾਰਨ ਹੀ ਹੁੰਦੀਆਂ ਹਨ। ਹਨੀਮੂਨ ਉੱਨਾ ਤਸੱਲੀਬਖਸ਼ ਨਹੀਂ ਰਿਹਾ ਹੋਵੇਗਾ, ਜਿੰਨਾਂ ਇੱਕ ਜਾਂ ਦੋਵੇਂ ਜੀਵਨ ਸਾਥੀ ਚਾਹੁੰਦੇ ਹੋਣ। ਪਰ ਉਸ ਯਾਦ ਨੂੰ ਦਫਨਾਉਣ ਦੀ ਬਜਾਏ ਉਹ ਲੋਕ ਸੈਂਕੜੇ ਵਾਰ ਉਸ ਤੇ ਵਿਚਾਰਾਂ ਕਰਦੇ ਰਹਿੰਦੇ ਹਨ ਜਦੋਂ ਤਕ ਕਿ ਉਹ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੇ ਵਿਆਹੁਤਾ ਜ਼ਿੰਦਗੀ ਦੀ ਇੱਕ ਬਹੁਤ ਵੱਡੀ ਮੁਸੀਬਤ ਨਹੀਂ ਬਣ ਜਾਂਦਾ। ਉਹ ਮੇਰੇ ਕੋਲ ਪੰਜ ਜਾਂ ਦਸ ਸਾਲ ਬਾਅਦ ਆਉਂਦੇ ਹਨ।

'ਆਮ ਕਰਕੇ ਮੇਰੇ ਗ੍ਰਾਹਕ ਇਹ ਨਹੀਂ ਜਾਣ ਪਾਉਂਦੇ ਕਿ ਸਮੱਸਿਆ ਦੀ ਜੜ੍ਹ ਕਿੱਥੇ ਹੈ। ਇਹ ਮੇਰਾ ਕੰਮ ਹੈ ਕਿ ਮੈਂ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੀਆਂ ਤਕਲੀਫ਼ਾਂ ਦਾ ਵਿਸ਼ੇਲਸ਼ਣ ਕਰਾਂ ਤੇ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਇਹ ਦੱਸਾਂ ਕਿ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੇ ਰਾਈ ਦਾ ਪਹਾੜ ਬਣਾ ਲਿਆ ਹੈ।'

'ਕੋਈ ਵੀ ਇਨਸਾਨ ਕਿਸੇ ਵੀ ਬੇਸੁਆਦੀ ਘਟਨਾ ਨੂੰ ਦਿਮਾਗੀ ਦੈਂਤ ਬਣਾ ਸਕਦਾ ਹੈ।' ਮੇਰੇ ਮਨੋਵਿਗਿਆਨਿਕ ਦੋਸਤ ਨੇ ਅੱਗੇ ਕਿਹਾ। 'ਨੌਕਰੀ ਵਿੱਚ ਅਸਫਲਤਾ, ਅਸਫਲ ਰੋਸ਼ਾਂਸ, ਮਾੜਾ ਨਿਵੇਸ਼, ਜਵਾਨ ਹੋ ਰਹੇ ਬੱਚਿਆਂ ਦੇ ਵਿਉਹਾਰ ਨਾਲ ਨਿਰਾਸ਼ਾ - ਇਹੋ ਜਿਹੇ ਆਮ ਦੈਂਤ ਹਨ ਜਿਨ੍ਹਾਂ ਦੇ ਕਾਰਨ ਮੈਂ ਲੋਕਾਂ ਨੂੰ ਪਰੇਸ਼ਾਨ ਹੁੰਦਿਆਂ ਦੇਖਿਆ ਹੈ ਤੇ ਮੈਂ ਇਨ੍ਹਾਂ ਦੈਂਤਾਂ ਨੂੰ ਮਾਰਨ ਵਿੱਚ ਇਨ੍ਹਾਂ ਲੋਕਾਂ ਦੀ ਸਹਾਇਤਾ ਕਰਦਾ ਹਾਂ।'

ਇਹ ਤਾਂ ਸਪੱਸ਼ਟ ਹੈ ਕਿ ਜੇਕਰ ਅਸੀਂ ਕਿਸੇ ਵੀ ਨਕਾਰਾਤਮਕ ਵਿਚਾਰ ਨੂੰ ਖ਼ਰ-ਬਾਰ ਦੁਹਰਾਵਾਂਗੇ ਤਾਂ ਇਸਦਾ ਇਹ ਮਤਲਬ ਹੋਵੇਗਾ ਕਿ ਅਸੀਂ ਇਸ ਨੂੰ ਖਾਦ-ਪਾਣੀ ਦੇ ਰਹੇ ਹਾਂ ਤੇ ਜੇਕਰ ਅਸੀਂ ਇਸ ਨੂੰ ਖਾਦ-ਪਾਣੀ ਦੇਵਾਂਗੇ ਤਾਂ ਇਹ ਹੌਲੀ-ਹੌਲੀ ਵੱਡਾ ਦੈਂਤ ਬਣਕੇ ਸਾਡੇ ਆਤਮ-ਵਿਸ਼ਵਾਸ ਨੂੰ ਖ਼ਤਮ ਕਰ ਦੇਵੇਗਾ ਤੇ ਸਾਡੀ ਸਫਲਤਾ ਦੀ ਰਾਹ ਵਿੱਚ ਗੰਭੀਰ ਮਨੋਵਿਗਿਆਨਿਕ ਪਰੇਸ਼ਾਨੀਆਂ ਖੜ੍ਹੀਆਂ ਕਰ ਦੇਵੇਗਾ।

ਕਾਸਪੇਪਾਲਿਟਨ ਮੈਗਜ਼ੀਨ ਵਿੱਚ ਹੁਣੇ ਹੀ ਛਪੇ ਇੱਕ ਲੇਖ 'ਦ ਡ੍ਰਾਈਵ ਟ੍ਰਵਰਡ ਜ਼ੋਲਡ-ਡਿਸਟ੍ਰੈਕਸ਼ਨ' ਵਿੱਚ ਐਲਿਸ ਮਲਕਾਹੇ ਨੇ ਇਸ ਵੱਲ ਇਸ਼ਾਰਾ ਕੀਤਾ ਹੈ ਕਿ ਹਰ ਸਾਲ 30,000 ਅਮਰੀਕੀ ਆਤਮ-ਹੱਤਿਆ ਕਰ ਲੈਂਦੇ ਹਨ ਤੇ 1,00,000 ਲੋਕ ਆਤਮ-ਹੱਤਿਆ ਦੀ ਅਸਫਲ ਕੋਸ਼ਿਸ਼ ਕਰਦੇ ਹਨ। ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੇ ਅੱਗੇ ਕਿਹਾ, 'ਇਸ ਗੱਲ ਦੇ ਹੈਰਾਨੀਜਨਕ ਸਬੂਤ ਮਿਲੇ ਹਨ ਕਿ ਲੇਖਾਂ-ਕਰੋੜਾਂ ਦੂਜੇ ਲੋਕ ਹੌਲੀ-ਹੌਲੀ, ਘੱਟ ਸਪੱਸ਼ਟ ਤਰੀਕਿਆਂ ਨਾਲ ਆਪਣੇ-ਆਪ ਨੂੰ ਮਾਰ ਰਹੇ ਹਨ। ਬਾਕੀ ਦੇ ਲੋਕ ਸਰੀਰਿਕ ਆਤਮ-ਹੱਤਿਆ ਕਰਨ ਦੀ ਬਜਾਏ, ਰੂਹਾਨੀ ਆਤਮ-ਹੱਤਿਆ ਕਰ ਰਹੇ ਹਨ ਕਿਉਂਕਿ ਉਹ ਆਪਣੇ-ਆਪ ਨੂੰ ਕਈ ਤਰ੍ਹਾਂ ਨਾਲ ਬੇਇੱਜ਼ਤ ਤੇ ਸਜ਼ਾ ਦੇ ਰਹੇ ਹਨ ਤੇ ਕੁੱਲ ਮਿਲਕੇ ਆਪਣੇ ਆਪ ਨੂੰ ਛੋਟਾ ਬਣਾ ਰਹੇ ਹਨ।'

ਜਿਸ ਮਨੋਵਿਗਿਆਨਿਕ ਦੋਸਤ ਦਾ ਮੈਂ ਜਿਕਰ ਕੀਤਾ ਸੀ, ਉਸਨੇ ਮੈਨੂੰ ਦੱਸਿਆ ਕਿ ਕਿਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਉਸਨੇ ਆਪਣੀ ਇੱਕ ਇਹੋ ਜਿਹੀ ਮਰੀਜ਼ ਨੂੰ ਰੋਕਿਆ ਜਿਹੜੀ 'ਦਿਮਾਗੀ ਤੇ ਰੂਹਾਨੀ ਖੁਦਕਸ਼ੀ' ਕਰਨ ਤੇ ਤੁਲੀ ਹੋਈ ਸੀ। 'ਇਸ ਮਰੀਜ਼, ਉਸਨੇ ਕਿਹਾ, 'ਦੀ ਉਮਰ ਪੈਂਤੀ ਤੋਂ ਉੱਤੇ ਹੋਵੇਗੀ। ਉਸਦੇ ਦੋ ਬੱਚੇ ਸਨ। ਆਮ ਭਾਸ਼ਾ ਵਿੱਚ ਕਿਹਾ ਜਾਵੇ ਤਾਂ ਉਸਨੂੰ ਗੰਭੀਰ ਡਿਪ੍ਰੈਸ਼ਨ ਸੀ। ਆਪਣੀ ਜ਼ਿੰਦਗੀ ਦਾ ਹਰ ਅਨੁਭਵ ਉਸਨੂੰ ਦੁੱਖਦਾ ਹੀ ਲੱਗਦਾ ਸੀ। ਉਸਦਾ ਸਕੂਲੀ ਜੀਵਨ, ਉਸਦਾ ਵਿਆਹ, ਬੱਚਿਆਂ ਦਾ ਪਾਲਣ-ਪੋਸ਼ਣ, ਜਿਨ੍ਹਾਂ ਬਾਵਾਂ ਤੇ ਉਹ ਰਹੀ ਸੀ - ਸਾਰਿਆਂ ਦੇ ਬਾਰੇ ਉਸਦੀ ਸੋਚ ਨਕਾਰਾਤਮਕ ਸੀ। ਉਸਨੇ ਦੱਸਿਆ ਕਿ ਉਸਨੂੰ ਯਾਦ ਨਹੀਂ ਕਿ ਉਹ ਕਦੇ ਸੁੱਖੀ ਵੀ ਰਹੀ ਸੀ ਤੇ ਕਿਉਂਕਿ ਬੰਦਾ ਆਪਣੇ ਬੀਤੇ ਕੱਲ੍ਹ ਦੀ ਕੁਚੀ ਨਾਲ ਆਪਣੇ ਅੱਜ ਵਿੱਚ ਰੰਗ ਭਰਦਾ ਹੈ ਇਸ ਲਈ ਉਸਨੂੰ ਅੱਜ ਦੇ ਜੀਵਨ ਵਿੱਚ ਵੀ ਕੇਵਲ ਨਿਰਾਸ਼ਾ ਤੇ ਹਨੇਰਾ ਹੀ ਨਜ਼ਰ ਆ ਰਿਹਾ ਸੀ।

‘ਜਦੋਂ ਮੈਂ ਉਸਨੂੰ ਪੁੱਛਿਆ ਕਿ ਸਾਹਮਣੇ ਵਾਲੀ ਤਸਵੀਰ ਵਿੱਚ ਉਸਨੂੰ ਕੀ ਦਿਸ ਰਿਹਾ ਹੈ ਤਾਂ ਉਸਨੇ ਕਿਹਾ, ‘ਇਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਲੱਗਦਾ ਹੈ ਜਿਵੇਂ ਇਥੇ ਅੱਜ ਰਾਤ ਤੂਫਾਨ ਆਉਣ ਵਾਲਾ ਹੈ।’ ਇਹ ਉਸ ਤਸਵੀਰ ਦਾ ਸਭ ਤੋਂ ਵਧੀਕ ਨਿਰਾਸ਼ਾਜਨਕ ਵਿਸ਼ਲੇਸ਼ਣ ਸੀ। (ਇਹ ਤਸਵੀਰ ਇੱਕ ਵੱਡੀ ਆਇਲ ਪੇਂਟਿੰਗ ਹੈ ਜਿਸ ਵਿੱਚ ਸੂਰਜ ਅਸਮਾਨ ਦੇ ਹੇਠਲੇ ਪਾਸੇ ਹੈ। ਚਿੱਤਰ ਬਾਈ ਹੁਸ਼ਿਆਰੀ ਨਾਲ ਬਣਾਇਆ ਗਿਆ ਹੈ ਤੇ ਇਸ ਨੂੰ ਸੂਰਜ-ਨਿਕਲਣ ਦਾ ਦ੍ਰਿਸ਼ ਵੀ ਸਮਝਿਆ ਜਾ ਸਕਦਾ ਹੈ ਤੇ ਸੂਰਜ-ਭੁੱਬਣ ਦਾ ਵੀ। ਮਨੋਵਿਗਿਆਨਿਕ ਨੇ ਕਿਹਾ ਕਿ ਲੋਕ ਤਸਵੀਰ ਨੂੰ ਜਿਵੇਂ ਦੇਖਦੇ ਹਨ, ਉਸ ਨਾਲ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੇ ਵਿਅਕਤੀਤਵ ਦੇ ਬਾਰੇ ਇਸ਼ਾਰਾ ਮਿਲ ਜਾਂਦਾ ਹੈ। ਜ਼ਿਆਦਾਤਰ ਲੋਕ ਕਹਿੰਦੇ ਹਨ ਕਿ ਇਹ ਸੂਰਜ-ਚੜ੍ਹਨ ਦਾ ਦ੍ਰਿਸ਼ ਹੈ ਜਦੋਂਕਿ ਮਾਨਸਿਕ ਤੌਰ ਤੇ ਅਸਾਂਤ, ਡਿਪ੍ਰੈਸਡ ਬੰਦੇ ਹਮੇਸ਼ਾ ਇਸ ਨੂੰ ਸੂਰਜ-ਭੁੱਬਣ ਦਾ ਦ੍ਰਿਸ਼ ਦੱਸਦੇ ਹਨ।)

‘ਇੱਕ ਮਨੋਵਿਗਿਆਨੀ ਦੇ ਤੌਰ ਤੇ ਮੈਂ ਬੰਦੇ ਦੀ ਯਾਦਾਸ਼ਤ ਤਾਂ ਨਹੀਂ ਬਦਲ ਸਕਦਾ। ਪਰ ਜੇਕਰ ਮਰੀਜ਼ ਸਹਿਯੋਗ ਦੇਵੇ ਤਾਂ ਮੈਂ ਉਸਨੂੰ ਆਪਣੇ ਅਤੀਤ ਨੂੰ ਵੱਖਰੇ ਢੰਗ ਨਾਲ ਦੇਖਣ ਦਾ ਨਜ਼ਰੀਆ ਸਿਖਾ ਸਕਦਾ ਹਾਂ। ਮੈਂ ਇਸ ਔਰਤ ਨੂੰ ਵੀ ਇਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਕਰਨਾ ਹੀ ਸਿਖਾਇਆ। ਮੈਂ ਉਸਨੂੰ ਦੱਸਿਆ ਕਿ ਉਹ ਆਪਣੇ ਅਤੀਤ ਨੂੰ ਪੂਰੀ ਤਰ੍ਹਾਂ ਨਿਰਾਸ਼ਾਵਾਦੀ ਰਵੱਈਏ ਨਾਲ ਨਾ ਦੇਖੇ ਤੇ ਉਹਨਾਂ ਵਿੱਚੋਂ ਖੁਸ਼ੀ ਤੇ ਅਨੰਦ ਦੇ ਪਲਾਂ ਨੂੰ ਯਾਦ ਕਰਨ ਦੀ ਕੋਸ਼ਿਸ਼ ਕਰੇ। ਫੇ ਮਹਿਨਿਆਂ ਬਾਅਦ ਉਸਦੀ ਹਾਲਤ ਵਿੱਚ ਬੇਤਾ ਸਿਹਾ ਸੁਧਾਰ ਹੋਇਆ। ਉਸ ਸਮੇਂ ਮੈਂ ਉਸਨੂੰ ਇੱਕ ਖਾਸ ਕੰਮ ਸੌਂਪਿਆ। ਮੈਂ ਉਸਨੂੰ ਕਿਹਾ ਕਿ ਉਹ ਹਰ ਦਿਨ ਤਿੰਨ ਕਾਰਨ ਲਿਖੇ ਜਿਨ੍ਹਾਂ ਦੇ ਕਾਰਨ ਉਸ ਨੂੰ ਖੁਸ਼ ਹੋਣਾ ਚਾਹੀਦਾ ਹੈ। ਹਰ ਹਫ਼ਤੇ ਵੀਰਵਾਰ ਨੂੰ ਮੈਂ ਉਸਦੇ ਲਿਖੇ ਕਾਰਨਾਂ ਨੂੰ ਦੇਖ ਲੈਂਦਾ। ਇਹ ਸਿਲਸਿਲਾ ਤਿੰਨ ਮਹੀਨੇ ਤਾਈਂ ਚਲਦਾ ਰਿਹਾ। ਉਸ ਵਿੱਚ ਕਾਫ਼ੀ ਸੁਧਾਰ ਹੋ ਰਿਹਾ ਸੀ। ਅੱਜ ਉਹ ਔਰਤ ਇੱਕ ਆਮ ਜ਼ਿੰਦਗੀ ਜੀ ਰਹੀ ਹੈ। ਉਹ ਸਕਾਰਾਤਮਕ ਹੈ ਤੇ ਉਹ ਜ਼ਿਆਦਾਤਰ ਲੋਕਾਂ ਜਿੰਨੀ ਹੀ ਸੁੱਖੀ ਹੈ।’

ਜਦ ਇਸ ਇਸਤਰੀ ਨੇ ਆਪਣੇ ਯਾਦਾਂ ਦੇ ਬੈਂਕ ਤੋਂ ਨਕਾਰਾਤਮਕ ਵਿਚਾਰ ਕੱਢਣੇ ਬੰਦ ਕਰ ਦਿੱਤੇ ਤਾਂ ਉਸਦੀ ਹਾਲਤ ਵਿੱਚ ਸੁਧਾਰ ਹੋਣਾ ਸ਼ੁਰੂ ਹੋ ਗਿਆ।

ਚਾਹੇ ਮਨੋਵਿਗਿਆਨਿਕ ਸਮੱਸਿਆ ਵੱਡੀ ਹੋਵੇ ਜਾਂ ਛੋਟੀ, ਇਲਾਜ ਹਮੇਸ਼ਾ ਉਦੋਂ ਸ਼ੁਰੂ ਹੁੰਦਾ ਹੈ ਜਦੋਂ ਬੰਦਾ ਆਪਣੇ ਯਾਦਾਂ ਦੇ ਬੈਂਕ ਤੋਂ ਨਕਾਰਾਤਮਕ ਵਿਚਾਰਾਂ ਨੂੰ ਕੱਢਣਾ ਬੰਦ ਕਰ ਦੇਵੇ ਤੇ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੀ ਬਜਾਏ ਸਕਾਰਾਤਮਕ ਵਿਚਾਰ ਕੱਢਣੇ ਸ਼ੁਰੂ ਕਰ ਦੇਵੇ।

ਦਿਮਾਗੀ ਦੌਰ ਨਾ ਬਣਾਉ। ਆਪਣੇ ਯਾਦਾਂ ਦੇ ਬੈਂਕ ਤੋਂ ਬੇਸੁਆਦੀ ਵਿਚਾਰ ਕੱਢਣਾ ਬੰਦ ਕਰ ਦਿਓ। ਜਦੋਂ ਵੀ ਤੁਹਾਨੂੰ ਕਿਸੇ ਤਰ੍ਹਾਂ ਦੀ ਕੋਈ ਪਰਿਸਥਿਤੀ ਯਾਦ ਆਵੇ, ਤਾਂ ਉਸਦੇ

ਫੀਰ ਹੀਸਿਆਂ ਦੇ ਬਾਰੇ ਸੋਚੋ। ਬੁਰੇ ਹੀਸਿਆਂ ਨੂੰ ਭੁੱਲ ਜਾਉ। ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਦਫਨਾ ਦਿਉ। ਜੇਕਰ ਤੁਹਾਨੂੰ ਇਹ ਲਗੇ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਨਕਾਰਾਤਮਕ ਪਹਿਲੂ ਤੇ ਹੀ ਵਿਚਾਰ ਕਰ ਰਹੇ ਹੋ, ਤਾਂ ਉਸ ਤੁਹਾਨੂੰ ਨੂੰ ਆਪਣੇ ਦਿਮਾਗ ‘ਚੋਂ ਪੂਰੀ ਤਰ੍ਹਾਂ ਹਟਾ ਦਿਓ।

ਅਤੇ ਇਥੇ ਅਸੀਂ ਤੁਹਾਨੂੰ ਇੱਕ ਹੋਰ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਤੇ ਉਤਸ਼ਾਹਜਨਕ ਗੱਲ ਦੱਸਣਾ ਚਾਹੁੰਦੇ ਹਾਂ ਕਿ ਤੁਹਾਡਾ ਦਿਮਾਗ ਬੇਸੁਆਦੀ ਘਟਨਾਵਾਂ ਨੂੰ ਭੁਲਾਉਣਾ ਚਾਹੁੰਦਾ ਹੈ। ਜੇਕਰ ਤੁਸੀਂ ਸਹਿਯੋਗ ਕਰੋ ਤਾਂ ਬੁਰੀਆਂ ਯਾਦਾਂ ਹੌਲੀ-ਹੌਲੀ ਸੁੰਘੜਦੀਆਂ ਜਾਂਦੀਆਂ ਹਨ ਤੇ ਤੁਹਾਡੇ ਯਾਦਾਂ ਦੇ ਬੈਂਕ ਦਾ ਟੋਲਰ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਬਾਹਰ ਕੱਢ ਦਿੰਦਾ ਹੈ।

ਡਾ. ਮੈਲਵਿਨ ਐਸ. ਹੈਟਵਿਕ ਇੱਕ ਨਾਮੀ ਐਡਵਰਟਾਈਜ਼ਮੈਂਟ ਮਨੋਵਿਗਿਆਨੀ ਹਨ ਤੇ ਯਾਦ ਰੱਖਣ ਦੀ ਸਾਡੀ ਯੋਗਤਾ ਬਾਰੇ ਉਹ ਕਹਿੰਦੇ ਹਨ, ‘ਜਦ ਜਾਗਣ ਵਾਲੀ ਭਾਵਨਾ ਸੁਖਦਾਈ ਹੁੰਦੀ ਹੈ ਤਾਂ ਵਿਗਿਆਪਨ ਨੂੰ ਯਾਦ ਰੱਖਣਾ ਅਸਾਨ ਹੁੰਦਾ ਹੈ। ਜਦ ਜਾਗਣ ਵਾਲੀ ਭਾਵਨਾ ਦੁਖਦਾਈ ਹੁੰਦੀ ਤਾਂ ਪਾਠਕ ਜਾਂ ਸ਼੍ਰੋਤ ਉਸ ਵਿਗਿਆਪਨ ਦੇ ਸੰਦੇਸ਼ ਨੂੰ ਛੇਤੀ ਹੀ ਭੁੱਲ ਜਾਂਦੇ ਹਨ। ਬੁਰੀਆਂ ਘਟਨਾਵਾਂ ਸਾਡੀਆਂ ਚਾਹੀਆਂ ਗਈਆਂ ਚੀਜ਼ਾਂ ਦੇ ਖਿਲਾਫ ਹੁੰਦੀਆਂ ਹਨ। ਇਸ ਲਈ ਅਸੀਂ ਉਹਨਾਂ ਨੂੰ ਯਾਦ ਨਹੀਂ ਰੱਖਣਾ ਚਾਹੁੰਦੇ।’

ਸੰਖੇਪ ਵਿੱਚ, ਜੇਕਰ ਅਸੀਂ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਵਾਰ-ਵਾਰ ਯਾਦ ਨਾ ਕਰੀਏ ਤਾਂ ਬੇਸੁਆਦੀ ਘਟਨਾਵਾਂ ਨੂੰ ਭੁੱਲਣਾ ਸੌਖਾ ਹੈ। ਆਪਣੇ ਯਾਦਾਂ ਦੇ ਬੈਂਕ ਤੋਂ ਕੇਵਲ ਸਕਾਰਾਤਮਕ ਵਿਚਾਰ ਹੀ ਕੱਢੋ। ਬਾਕੀ ਦੇ ਇਵੇਂ ਹੀ ਬੇਕਾਰ ਪਏ ਰਹਿਣ ਦਿਓ। ਤੁਹਾਡਾ ਆਤਮ-ਵਿਸ਼ਵਾਸ ਅਸਮਾਨ ਨੂੰ ਛੂਹ ਲਵੇਗਾ। ਤੁਹਾਨੂੰ ਇਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਲਗੇਗਾ ਜਿਵੇਂ ਤੁਸੀਂ ਕਿਲਾ ਫਤਹਿ ਕਰ ਸਕਦੇ ਹੋ। ਤੁਹਾਨੂੰ ਲਗੇਗਾ ਤੁਸੀਂ ਦੁਨੀਆ ਦੇ ਸਿਖਰ ਤੇ ਪਹੁੰਚ ਸਕਦੇ ਹੋ। ਤੁਸੀਂ ਜਦ ਵੀ ਆਪਣੇ ਨਕਾਰਾਤਮਕ, ਆਪਣੇ-ਆਪ ਨੂੰ ਛੋਟਾ ਕਰਨ ਵਾਲੇ ਵਿਚਾਰਾਂ ਨੂੰ ਯਾਦ ਕਰਨ ਤੋਂ ਇਨਕਾਰ ਕਰਦੇ ਹੋ ਤਾਂ ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੇ ਡਰ ਨੂੰ ਜਿੱਤਣ ਵੱਲ ਇੱਕ ਵੱਡਾ ਕਦਮ ਅਗੇ ਵਧਾਉਂਦੇ ਹੋ।

ਲੋਕ ਦੂਜੇ ਲੋਕਾਂ ਤੋਂ ਕਿਉਂ ਡਰਦੇ ਹਨ? ਜਦ ਦੂਜੇ ਲੋਕ ਸਾਡੇ ਆਸੇ-ਪਾਸੇ ਹੁੰਦੇ ਹਨ ਤਾਂ ਅਸੀਂ ਐਨੇ ਆਤਮ-ਚੇਤੰਨ ਕਿਉਂ ਹੋ ਜਾਂਦੇ ਹਾਂ? ਸਾਡੇ ਸੰਕੋਚ ਦੀ ਕੀ ਵਜਾਹ ਹੁੰਦੀ ਹੈ? ਅਸੀਂ ਇਸ ਬਾਰੇ ਕੀ ਕਰ ਸਕਦੇ ਹਾਂ?

ਦੂਜੇ ਲੋਕਾਂ ਦਾ ਡਰ ਇੱਕ ਵੱਡਾ ਡਰ ਹੁੰਦਾ ਹੈ। ਪਰ ਇਸ ਨੂੰ ਜਿੱਤਣ ਦਾ ਵੀ ਇੱਕ ਤਰੀਕਾ ਹੈ। ਜੇਕਰ ਤੁਸੀਂ ਉਸਦੇ ‘ਠੀਕ ਪਹਿਲੂ’ ਨੂੰ ਦੇਖਣ ਦੀ ਆਦਤ ਪਾ ਲਵੋ ਤਾਂ ਤੁਸੀਂ ਲੋਕਾਂ ਦੇ ਡਰ ਨੂੰ ਜਿੱਤ ਸਕਦੇ ਹੋ।

ਮੇਰੇ ਇੱਕ ਸਫਲ ਬਿਜਨਸਮੈਨ ਦੇਸਤ ਨੇ ਮੈਨੂੰ ਦੱਸਿਆ ਕਿ ਕਿਵੇਂ ਉਸਨੇ ਲੋਕਾਂ ਬਾਰੇ

ਠੀਕ ਨਜ਼ਰੀਆ ਸਿੱਖਿਆ। ਉਸਦਾ ਉਦਾਹਰਣ ਸੱਚਮੁਚ ਦਿਲਚਸਪ ਹੈ।

‘ਦੂਜੇ ਸੰਸਾਰ-ਜੰਗ’ ‘ਚ ਫ਼ੌਜ ਵਿੱਚ ਜਾਣ ਤੋਂ ਪਹਿਲਾਂ ਮੈਂ ਹਰ ਇੱਕ ਦੇ ਸਾਹਮਣੇ ਭਿਜਕਦਾ ਸੀ, ਹਰੇਕ ਤੋਂ ਡਰਦਾ ਸੀ। ਤੁਸੀਂ ਸੋਚ ਵੀ ਨਹੀਂ ਸਕਦੇ ਮੈਂ ਉਸ ਵੇਲੇ ਕਿੰਨੀ ਸ਼ਰਮੀਲਾ ਤੇ ਸੰਕੋਚੀ ਹੋਇਆ ਕਰਦਾ ਸੀ। ਮੈਨੂੰ ਲੱਗਦਾ ਸੀ ਕਿ ਹੋਰ ਲੋਕ ਮੇਰੇ ਤੋਂ ਬਹੁਤ ਜ਼ਿਆਦਾ ਸਮਾਣ ਹਨ। ਮੈਂ ਆਪਣੀਆਂ ਸਰੀਰਿਕ ਤੇ ਮਨਸਿਕ ਘਾਟਾਂ ਨੂੰ ਲੈ ਕੇ ਫ਼ਿਕਰ ਕਰਿਆ ਕਰਦਾ ਸੀ। ਮੈਂ ਸੋਚਦਾ ਸੀ ਕਿ ਮੇਰਾ ਜਨਮ ਹੀ ਅਸਫਲ ਹੋਣ ਲਈ ਹੋਇਆ ਹੈ।

‘ਫਿਰ ਨਸੀਬ ਨਾਲ ਮੈਂ ਫ਼ੌਜ ਵਿੱਚ ਚਲਾ ਗਿਆ ਤੇ ਉਥੇ ਜਾਣ ਤੋਂ ਬਾਅਦ ਮੇਰੇ ਸਿਰ ‘ਚੋਂ ਲੋਕਾਂ ਦਾ ਡਰ ਨਿਕਲ ਗਿਆ। 1942 ਤੇ 1943 ਦੌਰਾਨ ਜਦ ਫ਼ੌਜ ਵਿੱਚ ਲੋਕਾਂ ਨੂੰ ਭਰਤੀ ਕੀਤਾ ਜਾ ਰਿਹਾ ਸੀ ਤਾਂ ਮੈਂ ਭਰਤੀ ਕੇਂਦਰਾਂ ਤੇ ਮੈਡੀਕਲ ਅਫਸਰ ਦੇ ਰੂਪ ‘ਚ ਤੈਨਾਤ ਕੀਤਾ ਗਿਆ। ਮੈਂ ਇਨ੍ਹਾਂ ਲੋਕਾਂ ਦੇ ਪਰੀਖਣ ਵਿੱਚ ਸਹਿਯੋਗ ਕੀਤਾ। ਮੈਂ ਇਨ੍ਹਾਂ ਰੰਗਰੂਟਾਂ ਨੂੰ ਜਿੰਨਾ ਦੇਖਦਾ ਸੀ, ਮੇਰੇ ਮਨ ਤੋਂ ਲੋਕਾਂ ਦਾ ਡਰ ਉੱਠਾ ਹੀ ਘਟ ਹੁੰਦਾ ਜਾਂਦਾ ਸੀ।

‘ਸੈਂਕੜਿਆਂ ਦੀ ਤਾਦਾਦ ‘ਚ ਲੋਕ ਖੜੇ ਹੋਏ ਸਨ, ਸਾਰੇ ਕਪੜੇ ਲਾਹੇ ਹੋਏ ਤੇ ਤਕਰੀਬਨ ਸਾਰੇ ਇੱਕੋ ਜਿਹੇ ਦਿੱਖ ਰਹੇ ਸਨ। ਹਾਂ, ਇਹਨਾਂ ਵਿੱਚ ਕੁਝ ਮੋਟੇ ਸਨ ਤੇ ਕੁਝ ਪਤਲੇ, ਕੁਝ ਲੰਮੇ ਸਨ ਤੇ ਕੁਝ ਗਿੱਠੇ ਪਰ ਉਹ ਸਾਰੇ ਪਰੋਸ਼ਾਨ ਸਨ, ਸਾਰੇ ਹੀ ਇਕੱਠੇ ਅਨੁਭਵ ਕਰ ਰਹੇ ਸਨ। ਕੁਝ ਸਮਾਂ ਪਹਿਲਾਂ ਇਹੀ ਲੋਕ ਨੌਜਵਾਨ ਐਕਜ਼ੀਕਿਊਟਿਵ ਹੋਇਆ ਕਰਦੇ ਸਨ। ਕੁਝ ਸਮਾਂ ਪਹਿਲਾਂ ਇਨ੍ਹਾਂ ਵਿੱਚੋਂ ਕੁਝ ਕਿਸਾਨ ਸਨ, ਕੁਝ ਸੋਲਜ਼ੈਨ, ਕੁਝ ਬਲਿਊ ਕਾਲਰ ਵਰਕਰ ਤੇ ਕੁਝ ਇਵੇਂ ਹੀ ਸੜਕਾਂ ਤੇ ਖਾਕ ਛਾਣਿਆਂ ਕਰਦੇ ਸਨ। ਕੁਝ ਇਨ੍ਹਾਂ ਪਹਿਲਾਂ ਇਹ ਲੋਕ ਵੱਖ-ਵੱਖ ਕੰਮ ਕਰਿਆ ਕਰਦੇ ਸਨ। ਪਰ ਭਰਤੀ ਕੇਂਦਰ ਤੇ ਉਹ ਸਭ ਲੋਕ ਇੱਕੋ ਜਿਹੇ ਦਿੱਖ ਰਹੇ ਸਨ।

‘ਤਦ ਮੈਂ ਇੱਕ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਗੱਲ ਸੋਚੀ। ਮੈਂ ਪਾਇਆ ਕਿ ਲੋਕ ਜ਼ਿਆਦਾਤਰ ਮਾਮਲਿਆਂ ਵਿੱਚ ਇੱਕੋ ਜਿਹੇ ਹੁੰਦੇ ਹਨ। ਲੋਕਾਂ ਵਿੱਚ ਬਰਾਬਰਤਾ ਜ਼ਿਆਦਾ ਹੁੰਦੀ ਹੈ ਤੇ ਅਸਮਾਨਤਾਵਾਂ ਘੱਟ ਹੁੰਦੀਆਂ ਹਨ। ਮੈਂ ਮਹਿਸੂਸ ਕੀਤਾ ਕਿ ਸਾਹਮਣੇ ਵਾਲਾ ਬੰਦਾ ਵੀ ਮੇਰੇ ਵਰਗਾ ਹੀ ਹੈ। ਉਸ ਨੂੰ ਵੀ ਚੰਗਾ ਖਾਣਾ ਪਸੰਦ ਹੈ, ਉਸ ਨੂੰ ਵੀ ਆਪਣੇ ਪਰਿਵਾਰ ਤੇ ਏਸ਼ਾਂ ਦੀ ਯਾਦ ਆਉਂਦੀ ਹੈ, ਉਹ ਵੀ ਤਰੱਕੀ ਕਰਨਾ ਚਾਹੁੰਦਾ ਹੈ, ਉਸਦੇ ਕੋਲ ਵੀ ਸਮੱਸਿਆਵਾਂ ਹਨ ਤੇ ਉਹ ਵੀ ਆਰਾਮ ਕਰਨਾ ਚਾਹੁੰਦਾ ਹੈ। ਇਸ ਲਈ, ਜੇਕਰ ਸਾਹਮਣੇ ਵਾਲਾ ਮੇਰੇ ਵਰਗਾ ਹੀ ਹੈ ਤਾਂ ਉਸ ਤੋਂ ਡਰਨ ਦਾ ਕੋਈ ਕਾਰਨ ਨਹੀਂ ਹੈ।’

ਹੁਣ, ਮੈਂ ਤੁਹਾਡੇ ਤੋਂ ਪੁੱਛਦਾ ਹਾਂ। ਕੀ ਇਹ ਗੱਲ ਕੰਮ ਦੀ ਨਹੀਂ ਹੈ ? ਜੇਕਰ ਸਾਹਮਣੇ

ਵਾਲਾ ਮੇਰੇ ਵਰਗਾ ਹੀ ਹੈ, ਤਾਂ ਉਸ ਤੋਂ ਡਰਨ ਦਾ ਕੋਈ ਕਾਰਨ ਨਹੀਂ ਹੈ ?

ਲੋਕਾਂ ਨੂੰ ਠੀਕ ਨਜ਼ਰੀਏ ਨਾਲ ਦੇਖਣ ਦੇ ਇਹ ਦੋ ਹੀ ਤਰੀਕੇ ਹਨ :

1. **ਸਾਹਮਣੇ ਵਾਲੇ ਬੰਦੇ ਨੂੰ ਸੰਤੁਲਿਤ ਨਜ਼ਰਾਂ ਨਾਲ ਦੇਖੋ** - ਲੋਕਾਂ ਨਾਲ ਵਿਉਹਾਰ ਕਰਦੇ ਸਮੇਂ ਇਨ੍ਹਾਂ ਦੇ ਗੱਲਾਂ ਦਾ ਧਿਆਨ ਰਖੋ : ਪਹਿਲੀ ਗੱਲ ਤਾਂ ਇਹ ਕਿ ਸਾਹਮਣੇ ਵਾਲਾ ਬੰਦਾ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਹੈ। ਨਿਸ਼ਚਿਤ ਤੌਰ ਤੇ ਉਹ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਹੈ। ਹਰ ਬੰਦਾ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਹੁੰਦਾ ਹੈ। ਪਰ ਇਹ ਵੀ ਯਾਦ ਰਖੋ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਵੀ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਹੋ ਤਾਂ ਜਦ ਵੀ ਤੁਸੀਂ ਕਿਸੇ ਬੰਦੇ ਨੂੰ ਮਿਲੋ ਤਾਂ ਇਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਸੋਚੋ, ‘ਅਸੀਂ ਦੋ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਲੋਕ ਮਿਲਕੇ ਕਿਸੇ ਆਪਸੀ ਮੁਨਾਫੇ ਜਾਂ ਰੁਜ਼ੀ ਦੇ ਵਿਸ਼ੇ ਤੇ ਚਰਚਾ ਕਰ ਰਹੇ ਹਾਂ।’

ਕੁਝ ਮਹੀਨੇ ਪਹਿਲਾਂ ਇੱਕ ਬਿਜਨਸ ਐਕਜ਼ੀਕਿਊਟਿਵ ਨੇ ਫ਼ੋਨ ਤੇ ਮੈਨੂੰ ਦੱਸਿਆ ਕਿ ਉਸਨੇ ਮੇਰੇ ਸੁਝਾਏ ਇੱਕ ਨੌਜਵਾਨ ਨੂੰ ਨੌਕਰੀ ਤੇ ਰੱਖ ਲਿਆ ਹੈ। ‘ਤੁਹਾਨੂੰ ਪਤਾ ਹੈ ਕਿ ਮੈਨੂੰ ਉਸ ਦੀ ਕਿਹੜੀ ਗੱਲ ਨੇ ਪ੍ਰਭਾਵਿਤ ਕੀਤਾ’, ਮੇਰੇ ਦੋਸਤ ਨੇ ਕਿਹਾ। ‘ਕਿਹੜੀ ਗੱਲ ਨੇ ?’ ਮੈਂ ਪੁੱਛਿਆ। ‘ਮੈਨੂੰ ਉਸਦਾ ਆਤਮ-ਵਿਸ਼ਵਾਸ ਬਹੁਤ ਪਸੰਦ ਆਇਆ। ਜ਼ਿਆਦਾਤਰ ਉਮੀਦਵਾਰ ਤਾਂ ਕਮਰੇ ਵਿੱਚ ਵੜਦੇ ਸਮੇਂ ਡਰੇ ਤੇ ਸਹਿਮੇ ਹੋਏ ਸਨ। ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੇ ਮੈਨੂੰ ਉਸੇ ਤਰ੍ਹਾਂ ਜੁਆਬ ਦਿੱਤੇ ਜੋ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੀ ਰਾਇ ਵਿੱਚ ਮੈਂ ਸੁਣਨਾ ਚਾਹੁੰਦਾ ਸੀ। ਇੱਕ ਤਰੀਕੇ ਤੋਂ ਜ਼ਿਆਦਾਤਰ ਉਮੀਦਵਾਰ ਭਿਖਰੀਆਂ ਵਾਂਗ ਵਿਉਹਾਰ ਕਰ ਰਹੇ ਸਨ - ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਤੁਸੀਂ ਕੁਝ ਵੀ ਦੇ ਸਕਦੇ ਸੀ ਤੇ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਤੁਹਾਡੇ ਕੋਲੋਂ ਕਿਸੇ ਖਾਸ ਚੀਜ਼ ਦੀ ਆਸ ਵੀ ਨਹੀਂ ਸੀ।

‘ਪਰ ‘ਜੀ’ ਦਾ ਵਿਉਹਾਰ ਇਨ੍ਹਾਂ ਸਾਰਿਆਂ ਤੋਂ ਵੱਖਰਾ ਸੀ। ਉਸਨੇ ਮੇਰੇ ਪ੍ਰਤੀ ਸਲਾਮਤ ਦਿਖਾਇਆ, ਪਰ ਇਸਦੇ ਨਾਲ-ਨਾਲ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਇਹ ਸੀ ਕਿ ਉਸਨੇ ਆਪਣੇ ਪ੍ਰਤੀ ਵੀ ਸਲਾਮਤ ਦਿਖਾਇਆ। ਮੈਂ ਉਸਤੋਂ ਜਿੰਨੇ ਸਵਾਲ ਪੁੱਛੇ, ਉਸਨੇ ਵੀ ਮੇਰੇ ਤੋਂ ਤਕਰੀਬਨ ਉਨੇ ਹੀ ਸਵਾਲ ਪੁੱਛੇ। ਉਹ ਕੋਈ ਚੂਹਾ ਨਹੀਂ ਸੀ। ਉਹ ਅਸਲੀ ਮਰਦ ਹੈ ਤੇ ਮੈਂ ਉਸਦੇ ਆਤਮ-ਵਿਸ਼ਵਾਸ ਤੋਂ ਬਹੁਤ ਪ੍ਰਭਾਵਿਤ ਹੋਇਆ।’

ਆਪਣੇ ਮਹੱਤਵ ਦਾ ਰਵੱਈਆ ਤੁਹਾਨੂੰ ਪਰਿਸਥਿਤੀਆਂ ਨੂੰ ਦੇਖਣ ਦਾ ਸੰਤੁਲਿਤ ਰਵੱਈਆ ਦਿੰਦਾ ਹੈ। ਸਾਹਮਣੇ ਵਾਲਾ ਬੰਦਾ ਤੁਹਾਡੀ ਨਜ਼ਰ ਵਿੱਚ ਤੁਹਾਡੇ ਤੋਂ ਜ਼ਿਆਦਾ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਨਹੀਂ ਬਣ ਸਕਦਾ।

ਹੋ ਸਕਦਾ ਹੈ ਸਾਹਮਣੇ ਵਾਲਾ ਬੰਦਾ ਬਹੁਤ ਵੱਡਾ ਤੇ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਦਿੱਖ ਰਿਹਾ ਹੋਵੇ। ਪਰ ਯਾਦ ਰੱਖੋ, ਹੈ ਤਾਂ ਉਹ ਵੀ ਇੱਕ ਇਨਸਾਨ ਹੀ। ਉਸਦੇ ਕੋਲ ਵੀ ਉਹੀ ਰੁਚੀਆਂ, ਇਛਾਵਾਂ

ਤੇ ਸਮੱਸਿਆਵਾਂ ਹੋਣਗੀਆਂ ਜਿਹੜੀਆਂ ਤੁਹਾਡੇ ਕੋਲ ਵੀ ਹਨ।

2. ਸਮਝਣ ਦਾ ਰਵੱਈਆ ਵਿਕਸਤ ਕਰੋ - ਜਿਹੜੇ ਲੋਕ ਤੁਹਾਨੂੰ ਨੀਚਾ ਦਿਖਾਉਣਾ ਚਾਹੁੰਦੇ ਹਨ, ਤੁਹਾਡੇ ਖੰਭ ਕਤਰਨਾ ਚਾਹੁੰਦੇ ਹਨ, ਤੁਹਾਡੀਆਂ ਲੱਤਾਂ ਖਿੱਚਣੀਆਂ ਚਾਹੁੰਦੇ ਹਨ, ਤੁਹਾਡੀ ਬੁਰਾਈ ਕਰਨਾ ਚਾਹੁੰਦੇ ਹਨ; ਇਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਦੇ ਲੋਕਾਂ ਦੀ ਇਸ ਦੁਨੀਆਂ ਵਿੱਚ ਕੋਈ ਘਾਟ ਨਹੀਂ ਹੈ। ਜੇਕਰ ਤੁਸੀਂ ਇਨ੍ਹਾਂ ਦਾ ਸਾਹਮਣਾ ਕਰਨ ਨੂੰ ਤਿਆਰ ਨਹੀਂ ਹੋ ਤਾਂ ਇਹ ਲੋਕ ਤੁਹਾਡੇ ਆਤਮ-ਵਿਸ਼ਵਾਸ 'ਚ ਵੱਡੇ-ਵੱਡੇ ਛੇਕ ਕਰ ਦੇਣਗੇ ਤੇ ਤੁਹਾਨੂੰ ਇਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਲਗੇਗਾ ਕਿ ਜਿਵੇਂ ਤੁਸੀਂ ਪੂਰੀ ਤਰ੍ਹਾਂ ਹਾਰ ਚੁੱਕੇ ਹੋ। ਤੁਹਾਨੂੰ ਇਹੋ ਜਿਹੇ ਜਵਾਨ ਹਮਲਾਵਰ ਦੇ ਵਿਰੁੱਧ ਢਾਲ ਚਾਹੀਦੀ ਹੈ, ਉਸ ਹਮਲਾਵਰ ਲਈ ਜਿਹੜਾ ਆਪਣੀ ਸਾਰੀ ਤਾਕਤ ਨਾਲ ਤੁਹਾਡੇ ਤੇ ਚੜ੍ਹਾਈ ਕਰਨ ਲਈ ਕਮ ਕੰਮ ਕੇ ਬੈਠਾ ਹੋਇਆ ਹੈ।

ਕੁਝ ਮਹੀਨੇ ਪਹਿਲਾਂ ਮੇਮਿਫਿਸ ਹੋਟਲ ਦੀ ਰਿਜ਼ਰਵੇਸ਼ਨ ਡੈਸਕ ਤੇ ਮੈਂ ਸਿਖਿਆ ਕਿ ਇਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਦੇ ਲੋਕਾਂ ਦਾ ਸਾਮ੍ਹਣਾ ਕਿਵੇਂ ਕੀਤਾ ਜਾ ਸਕਦਾ ਹੈ।

ਸ਼ਾਮ ਦੇ 5 ਵਜੇ ਸਨ ਤੇ ਹੋਟਲ ਵਿੱਚ ਨਵੇਂ ਮਹਿਮਾਨਾਂ ਦਾ ਰਜਿਸਟ੍ਰੇਸ਼ਨ ਕੀਤਾ ਜਾ ਰਿਹਾ ਸੀ। ਮੇਰੇ ਸਾਹਮਣੇ ਵਾਲੇ ਬੰਦੇ ਨੇ ਕਲਰਕ ਨੂੰ ਆਪਣਾ ਨਾਂ ਦੱਸਿਆ। ਕਲਰਕ ਨੇ ਕਿਹਾ, 'ਫੈਸ ਸਰ, ਤੁਹਾਡੇ ਲਈ ਇੱਕ ਵਧੀਆ ਸਿੰਗਲ ਰੂਮ ਬੁੱਕ ਕੀਤਾ ਹੋਇਆ ਹੈ।'

'ਸਿੰਗਲ,' ਉਹ ਬੰਦਾ ਗੁੱਸੇ ਵਿੱਚ ਚੀਕਿਆ, 'ਮੈਂ ਤਾਂ ਡਬਲ ਰੂਮ ਦਾ ਆਰਡਰ ਦਿੱਤਾ ਸੀ।'

ਕਲਰਕ ਨੇ ਨਿਮਰਤਾ ਨਾਲ ਜੁਆਬ ਦਿੱਤਾ, 'ਮੈਂ ਦੇਖ ਲੈਂਦਾ ਹਾਂ, ਸਰ।' ਉਸਨੇ ਆਪਣੀ ਫਾਈਲ ਕੱਢੀ ਤੇ ਉਸ ਵਿੱਚ ਦੇਖਕੇ ਕਿਹਾ, 'ਮੁਆਫ਼ ਕਰਨਾ, ਸਰ। ਤੁਹਾਡੇ ਟੈਲੀਗ੍ਰਾਮ ਵਿੱਚ ਸਾਫ਼ ਲਿਖਿਆ ਹੋਇਆ ਸੀ ਕਿ ਸਿੰਗਲ ਰੂਮ ਚਾਹੀਦਾ ਹੈ। ਜੇਕਰ ਖਾਲੀ ਹੁੰਦਾ ਤਾਂ ਮੈਂ ਤੁਹਾਨੂੰ ਬੜੀ ਖੁਸ਼ੀ ਨਾਲ ਡਬਲ ਬੈਡਰੂਮ ਦੇ ਦਿੰਦਾ ਪਰ ਸਾਡੇ ਕੋਲ ਇਸ ਵੇਲੇ ਕੋਈ ਡਬਲ ਬੈਡਰੂਮ ਖਾਲੀ ਨਹੀਂ ਹੈ।'

ਕੁੱਪਿਤ ਗ੍ਰਾਹਕ ਚੀਕਿਆ, 'ਭਾਤ 'ਚ ਜਾਏ ਕਿ ਟੈਲੀਗ੍ਰਾਮ ਵਿੱਚ ਕੀ ਲਿਖਿਆ ਹੈ, ਮੈਨੂੰ ਤਾਂ ਡਬਲ ਬੈਡਰੂਮ ਹੀ ਚਾਹੀਦਾ ਹੈ।'

ਫਿਰ ਉਸਨੇ ਇਸ ਲਾਜ਼ੇ ਵਿੱਚ ਗੱਲ ਕਰਨਾ ਸ਼ੁਰੂ ਕਰ ਦਿੱਤਾ, 'ਤੂੰ ਨਹੀਂ ਜਾਣਦਾ ਮੈਂ ਕੌਣ ਹਾਂ' ਤੇ ਉਸਦੇ ਬਾਅਦ ਉਹ ਇਥੇ ਤੱਕ ਆ ਗਿਆ 'ਮੈਂ ਤੈਨੂੰ ਦੇਖ ਲਵਾਂਗਾ। ਮੈਂ ਤੈਨੂੰ ਨੌਕਰੀ ਤੋਂ ਕੱਢਵਾ ਦਿਆਂਗਾ। ਮੈਂ ਤੈਨੂੰ ਇਥੇ ਨਹੀਂ ਰਹਿਣ ਦਿਆਂਗਾ।'

ਸ਼ਬਦਾਂ ਦੇ ਹਮਲੇ ਦੀ ਇਸ ਬੋਛਾਰ ਨੂੰ ਨਿਮਰਤਾ ਨਾਲ ਸਹਿਣ ਕਰਦੇ ਹੋਏ ਕਲਰਕ ਨੇ ਕਿਹਾ, 'ਸਰ, ਮੁਆਫ਼ ਕਰੋ, ਅਸੀਂ ਤੁਹਾਡੇ ਨਿਰਦੇਸ਼ਾਂ ਦਾ ਪਾਲਨ ਕੀਤਾ ਹੈ।'

ਆਖਿਰਕਾਰ ਗ੍ਰਾਹਕ ਜਿਹੜਾ ਹੁਣ ਤਾਈਂ ਅੱਗ-ਬਬੂਲਾ ਹੋ ਚੁੱਕਿਆ ਸੀ ਬੋਲਿਆ, 'ਜੇ ਮੈਨੂੰ ਸਭ ਤੋਂ ਵਧੀਆ ਕਮਰਾ ਵੀ ਮਿਲ ਜਾਵੇ ਤਾਂ ਵੀ ਮੈਂ ਇਸ ਹੋਟਲ ਵਿੱਚ ਕਦੇ ਨਹੀਂ ਰਹਿਵਾਂਗਾ।' ਤੇ ਇਹ ਕਹਿ ਕੇ ਹੋਟਲ ਤੋਂ ਬਾਹਰ ਨਿਕਲ ਗਿਆ।

ਮੈਂ ਡੈਸਕ ਤੇ ਪਹੁੰਚਿਆ ਤੇ ਮੈਂ ਸੋਚ ਰਿਹਾ ਸੀ ਕਿ ਕਲਰਕ ਇਸ ਬਦਤਮੀਜ਼ੀ ਭਰੇ ਵਿਉਹਾਰ ਕਾਰਨ ਵਿੱਚਲਤ ਹੋਵੇਗਾ। ਪਰ ਮੈਨੂੰ ਹੈਰਾਨੀ ਹੋਈ ਜਦ ਉਸਨੇ ਮੇਰਾ ਸੁਆਗਤ ਮਿੱਠੀ ਆਵਾਜ਼ ਨਾਲ 'ਗੁਡ ਇਵਨਿੰਗ ਸਰ' ਕਹਿ ਕੇ ਕੀਤਾ। ਜਦ ਉਹ ਮੇਰੇ ਰਜਿਸਟ੍ਰੇਸ਼ਨ ਦੀ ਕਾਰਵਾਈ ਪੂਰੀ ਕਰ ਰਿਹਾ ਸੀ ਤਾਂ ਮੈਂ ਉਸ ਨੂੰ ਕਿਹਾ, 'ਮੈਨੂੰ ਤੁਹਾਡਾ ਢੰਗ ਪਸੰਦ ਆਇਆ। ਤੁਹਾਡਾ ਆਪਣੀਆਂ ਭਾਵਨਾਵਾਂ ਤੇ ਜ਼ਬਰਦਸਤ ਕੰਟਰੋਲ ਹੈ।'

'ਸਰ,' ਕਲਰਕ ਨੇ ਕਿਹਾ, 'ਮੈਂ ਇਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਦੇ ਬੰਦਿਆਂ ਤੇ ਗੁੱਸਾ ਨਹੀਂ ਹੋ ਸਕਦਾ। ਉਹ ਅਸਲ ਵਿੱਚ ਮੇਰੇ ਤੇ ਗੁੱਸਾ ਨਹੀਂ ਸੀ ਹੋ ਰਿਹਾ। ਮੈਂ ਤਾਂ ਸਿਰਫ਼ ਇੱਕ ਬਲੀ ਦਾ ਬਕਰਾ ਸੀ। ਜਾਇਦ ਉਸ ਵਿਚਾਰੇ ਨੂੰ ਆਪਣੀ ਪਤਨੀ ਤੋਂ ਕੋਈ ਸਮੱਸਿਆ ਹੋਵੇਗੀ ਜਾਂ ਉਸਦਾ ਬਿਜਨਸ ਚੋਪਟ ਹੋ ਰਿਹਾ ਹੋਵੇਗਾ ਜਾਂ ਹੋ ਸਕਦਾ ਹੈ ਕਿ ਉਹ ਹੀਣ ਭਾਵਨਾ ਨਾਲ ਪੀੜਤ ਹੋਵੇ ਤੇ ਇਹ ਉਸ ਲਈ ਇੱਕ ਸੁਨਹਿਰਾ ਮੌਕਾ ਸੀ ਜਦ ਉਹ ਆਪਣੀ ਸ਼ਕਤੀ ਸਿੱਧ ਕਰ ਸਕੇ। ਮੈਂ ਉਹ ਬੰਦਾ ਸੀ ਜਿਸ ਤੇ ਉਹ ਆਪਣੇ ਦਿਲ ਦੀ ਭੜਾਸ ਕੱਢ ਸਕਦਾ ਸੀ।'

ਕਲਰਕ ਨੇ ਬਾਅਦ ਵਿੱਚ ਇਹ ਵੀ ਜੋੜਿਆ, 'ਅੰਦਰੋਂ ਜਾਇਦ ਉਹ ਬਹੁਤ ਭਲਾ ਬੰਦਾ ਹੋਵੇਗਾ। ਜ਼ਿਆਦਾਤਰ ਲੋਕ ਇਸੇ ਤਰ੍ਹਾਂ ਹੁੰਦੇ ਹਨ।'

ਲਿਫਟ ਵੱਲ ਵਧਦੇ ਸਮੇਂ ਮੈਂ ਉਸਦੇ ਸ਼ਬਦਾਂ ਨੂੰ ਦੁਹਰਾ ਰਿਹਾ ਸੀ, 'ਅੰਦਰੋਂ ਜਾਇਦ ਉਹ ਬਹੁਤ ਭਲਾ ਬੰਦਾ ਹੋਵੇਗਾ। ਜ਼ਿਆਦਾਤਰ ਲੋਕ ਇਸੇ ਤਰ੍ਹਾਂ ਹੁੰਦੇ ਹਨ।'

ਜਦ ਵੀ ਕੋਈ ਤੁਹਾਡੇ ਤੇ ਹਮਲਾ ਕਰੇ ਤਾਂ ਤੁਸੀਂ ਇਨ੍ਹਾਂ ਦੋਨਾਂ ਲਾਈਨਾਂ ਨੂੰ ਯਾਦ ਕਰ ਲਉ। ਆਪਣੇ ਗੁੱਸੇ ਨੂੰ ਕਾਬੂ ਰਖੋ। ਇਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਦੀਆਂ ਸਥਿਤੀਆਂ ਵਿੱਚ ਜਿੱਤਣ ਦਾ ਇਹੀ ਤਰੀਕਾ ਹੁੰਦਾ ਹੈ ਕਿ ਸਾਹਮਣੇ ਵਾਲੇ ਨੂੰ ਆਪਣੇ ਦਿਲ ਦੀ ਭੜਾਸ ਕੱਢ ਲੈਣ ਦਿਓ ਤੇ ਫਿਰ ਇਸ ਘਾਟਨਾ ਨੂੰ ਭੁੱਲ ਜਾਓ।

ਕਈ ਸਾਲ ਪਹਿਲੇ ਵਿਦਿਆਰਥੀਆਂ ਦੀ ਪ੍ਰੀਖਿਆ ਦੀ ਕਾਪੀ ਜਾਂਚਦੇ ਵਕਤ ਇੱਕ ਕਾਪੀ ਨੂੰ ਦੇਖ ਕੇ ਮੈਨੂੰ ਹੈਰਾਨੀ ਹੋਈ। ਇਸ ਵਿਦਿਆਰਥੀ ਨੇ ਪੂਰੇ ਸਾਲ ਸਮੂਹ ਚਰਚਾਵਾਂ ਤੇ

ਪਿਛਲੇ ਟੈਸਟਾਂ 'ਚ ਇਹ ਸਾਬਿਤ ਕੀਤਾ ਸੀ ਕਿ ਉਸ ਵਿੱਚ ਪ੍ਰਤਿਭਾ ਸੀ ਜਦੋਂ ਕਿ ਉਸਦੀ ਪਰੀਖਿਆ ਦੀ ਕਾਪੀ ਕੁਝ ਹੋਰ ਹੀ ਕਹਿ ਰਹੀ ਸੀ। ਮੈਨੂੰ ਇਹੋ ਜਿਹਾ ਅਨੁਮਾਨ ਸੀ ਕਿ ਉਹ ਕਲਾਸ ਵਿੱਚ ਸਭ ਤੋਂ ਵੱਧ ਨੰਬਰ ਲੈ ਕੇ ਆਵੇਗਾ। ਇਸ ਦੀ ਬਜਾਏ ਉਸਦੇ ਨੰਬਰ ਪਰੀਖਿਆ ਵਿੱਚ ਸਭ ਤੋਂ ਘੱਟ ਆ ਰਹੇ ਸਨ ਜਿਵੇਂ ਕਿ ਮੈਂ ਇਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਦੇ ਮਾਮਲੇ ਵਿੱਚ ਕਰਿਆ ਕਰਦਾ ਸੀ, ਮੈਂ ਆਪਣੀ ਸਕੱਤਰ ਨੂੰ ਕਿਹਾ ਕਿ ਉਹ ਉਸ ਵਿਦਿਆਰਥੀ ਨੂੰ ਮੇਰੇ ਦਫਤਰ ਵਿੱਚ ਇੱਕ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਵਿਸ਼ੇ 'ਤੇ ਗੱਲ ਕਰਨ ਲਈ ਸੱਦ ਲਏ।

ਛੇਤੀ ਹੀ ਪਾਲ ਡਬਲਿਊ. ਉਥੇ ਆਇਆ। ਇਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਲੱਗ ਰਿਹਾ ਸੀ ਜਿਵੇਂ ਕਿ ਉਹ ਕਿਸੇ ਬੁਰੇ ਦੋਰ 'ਚੋਂ ਗੁਜਰ ਰਿਹਾ ਹੈ। ਉਸਦੇ ਬੈਠਣ ਤੋਂ ਬਾਅਦ ਮੈਂ ਉਸਨੂੰ ਕਿਹਾ, 'ਕੀ ਹੋਇਆ, ਪਾਲ ? ਤੁਸੀਂ ਪਰੀਖਿਆ ਵਿੱਚ ਜਿਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਲਿਖਿਆ ਹੈ, ਉਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਦੀ ਮੈਨੂੰ ਤੁਹਾਡੇ ਤੋਂ ਆਸ ਨਹੀਂ ਸੀ।'

ਪਾਲ ਸਸ਼ੋਪਨ ਵਿੱਚ ਸੀ। ਉਸਨੇ ਆਪਣੇ ਪੈਰਾਂ ਵੱਲ ਦੇਖਦਿਆਂ ਜ਼ਾਅਬ ਦਿੱਤਾ, 'ਸਕ, ਜਦੋਂ ਮੈਂ ਦੇਖਿਆ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਮੈਨੂੰ ਨਕਲ ਕਰਦੇ ਹੋਏ ਦੇਖ ਲਿਆ ਹੈ ਤਾਂ ਇਸ ਤੋਂ ਬਾਅਦ ਮੇਰੀ ਹਾਲਤ ਖਰਾਬ ਹੋ ਗਈ। ਮੈਂ ਕੋਈ ਸਵਾਲ ਨੀਕ ਤਰ੍ਹਾਂ ਨਹੀਂ ਕਰ ਪਾਇਆ। ਈਮਾਨਦਾਰੀ ਨਾਲ ਕਹਾਂ ਤਾਂ ਮੈਂ ਜਿੰਦਗੀ ਵਿੱਚ ਪਹਿਲੀ ਵਾਰ ਨਕਲ ਕੀਤੀ ਸੀ। ਮੈਂ ਚੰਗੇ ਨੰਬਰਾਂ ਨਾਲ ਪਾਸ ਹੋਣਾ ਚਾਹੁੰਦਾ ਸੀ ਇਸ ਲਈ ਮੈਂ ਸੋਚਿਆ ਕਿਉਂ ਨਾ ਬੇਈਮਾਨੀ ਦਾ ਸਹਾਰਾ ਲੈ ਲਵਾਂ ?'

ਉਹ ਬੁਰੀ ਤਰ੍ਹਾਂ ਪਰੇਸ਼ਾਨ ਦਿੱਖ ਰਿਹਾ ਸੀ। ਪਰ ਇੱਕ ਬਾਰ ਜਦ ਉਸਨੇ ਬੋਲਣਾ ਸ਼ੁਰੂ ਕਰ ਦਿੱਤਾ, ਤਾਂ ਫਿਰ ਉਹ ਚੁਪ ਹੋਣ ਦਾ ਨਾਂ ਹੀ ਨਹੀਂ ਲੈ ਰਿਹਾ ਸੀ। 'ਮੈਨੂੰ ਲੱਗਦਾ ਹੈ ਹੁਣ ਤੁਸੀਂ ਮੈਨੂੰ ਕਾਲਜ ਤੋਂ ਕੱਢ ਦਿਉਗੇ। ਯੂਨੀਵਰਸਿਟੀ ਦਾ ਨਿਯਮ ਤਾਂ ਇਹੀ ਹੈ ਕਿ ਜੇਕਰ ਕੋਈ ਵਿਦਿਆਰਥੀ ਕਿਸੇ ਤਰ੍ਹਾਂ ਦੀ ਚੀਟਿੰਗ ਕਰੇਗਾ ਤਾਂ ਉਹ ਹਮੇਸ਼ਾ ਲਈ ਕਾਲਜ ਤੋਂ ਕੱਢ ਦਿੱਤਾ ਜਾ ਸਕਦਾ ਹੈ।'

ਇਥੇ ਪਾਲ ਨੇ ਇਹ ਦੱਸਣਾ ਸ਼ੁਰੂ ਕਰ ਦਿੱਤਾ ਕਿ ਕਾਲਜ ਤੋਂ ਕੱਢੇ ਜਾਣ ਤੋਂ ਬਾਅਦ ਉਸਦੇ ਪਰਿਵਾਰ ਦੀ ਇੱਜ਼ਤ ਖਾਕ ਵਿੱਚ ਮਿਲ ਜਾਵੇਗੀ, ਉਸਦੀ ਪੂਰੀ ਜਿੰਦਗੀ ਬਰਬਾਦ ਹੋ ਜਾਵੇਗੀ ਤੇ ਇਸ ਦੇ ਇਲਾਵਾ ਹੋਰ ਬਹੁਤ ਸਾਰੇ ਬੁਰੇ ਨਤੀਜੇ ਹੋਣਗੇ। ਆਖਰਕਾਰ ਮੈਂ ਉਸਨੂੰ ਕਿਹਾ, 'ਹੁਣ ਬਸ ਵੀ ਕਰੋ। ਚੁੱਪ ਕਰਕੇ ਬੈਠ ਜਾਉ। ਮੈਂ ਤੁਹਾਨੂੰ ਕੁਝ ਦੱਸ ਦਿਆਂ। ਮੈਂ ਤੁਹਾਨੂੰ ਨਕਲ ਕਰਦੇ ਹੋਏ ਨਹੀਂ ਦੇਖਿਆ। ਜਦੋਂ ਤੱਕ ਤੁਸੀਂ ਮੈਨੂੰ ਇਸਦੇ ਬਾਰੇ ਨਹੀਂ ਸੀ ਦੱਸਿਆ, ਤਦੋਂ ਤੱਕ ਮੈਨੂੰ ਇਹ ਅੰਦਾਜ਼ਾ ਹੀ ਨਹੀਂ ਸੀ ਕਿ ਸਮੱਸਿਆ ਇਹ ਹੈ। ਮੈਨੂੰ ਦੁੱਖ ਹੈ, ਪਾਲ ਕਿ ਤੂੰ ਨਕਲ ਕੀਤੀ।'

ਫਿਰ ਮੈਂ ਅੱਗੇ ਬੋਲਿਆ, 'ਪਾਲ, ਮੈਨੂੰ ਦੱਸੋ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੇ ਯੂਨੀਵਰਸਿਟੀ ਦੇ ਅਨੁਭਵ ਤੋਂ ਕੀ ਸਿੱਖਣਾ ਚਾਹੁੰਦੇ ਹੋ ?'

ਹੁਣ ਉਹ ਬੋਝਾ ਸ਼ਾਂਤ ਹੋ ਚੁੱਕਿਆ ਸੀ ਤੇ ਇੱਕ ਪਲ ਨਹਿਰਣ ਤੋਂ ਬਾਅਦ ਉਸਨੇ ਜ਼ਾਅਬ ਦਿੱਤਾ, 'ਡਾਕਟਰ, ਮੈਨੂੰ ਲੱਗਦਾ ਹੈ ਕਿ ਮੇਰਾ ਅਸਲੀ ਟੀਚਾ ਤਾਂ ਜਿਉਣ ਦਾ ਢੰਗ ਸਿੱਖਣਾ ਹੈ, ਪਰ ਮੈਨੂੰ ਜਾਪਦਾ ਹੈ ਕਿ ਮੈਂ ਆਪਣੇ ਮਨੋਰਥ ਨੂੰ ਹਾਸਿਲ ਕਰਨ ਵਿੱਚ ਬੁਰੀ ਤਰ੍ਹਾਂ ਅਸਫਲ ਹੋ ਚੁੱਕਿਆ ਹਾਂ।'

'ਅਸੀਂ ਕਈ ਤਰੀਕਿਆਂ ਤੋਂ ਸਿੱਖਦੇ ਹਾਂ', ਮੈਂ ਕਿਹਾ, 'ਮੈਨੂੰ ਲੱਗਦਾ ਹੈ ਕਿ ਤੂੰ ਇਸ ਅਨੁਭਵ ਤੋਂ ਸਫਲ ਹੋਣ ਦਾ ਸਹੀ ਢੰਗ ਸਿੱਖ ਸਕਦਾ ਏ।'

'ਜਦੋਂ ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੀ ਪਰਚੀ ਤੋਂ ਨਕਲ ਕੀਤੀ ਤਾਂ ਤੁਹਾਡੀ ਅੰਤਰਾਤਮਾ ਤੁਹਾਨੂੰ ਕੋਸਣ ਲੱਗੀ। ਇਸ ਨਾਲ ਤੁਹਾਡੇ ਅੰਦਰ ਅਪਰਾਧ ਬੋਧ ਦੀ ਭਾਵਨਾ ਜਾਗ ਪਈ ਤੇ ਤੁਹਾਡਾ ਆਤਮ-ਵਿਸ਼ਵਾਸ ਖਤਮ ਹੋ ਗਿਆ। ਜਿਵੇਂ ਤੂੰ ਕਿਹਾ ਇਸ ਦੇ ਬਾਅਦ ਤੇਰੀ ਹਾਲਤ ਖਰਾਬ ਹੋ ਗਈ।'

'ਜਿਆਦਾਤਰ ਵਾਰੀ ਹੁੰਦਾ ਇਹ ਹੈ ਪਾਲ, ਕਿ ਸਹੀ ਤੇ ਗ਼ਲਤ ਦਾ ਮਸਲਾ ਅਸੀਂ ਨੈਤਿਕ ਜਾਂ ਧਾਰਮਿਕ ਨਜ਼ਰੀਏ ਨਾਲ ਦੇਖਦੇ ਹਾਂ। ਹੁਣ ਇਸ ਗੱਲ ਨੂੰ ਸਮਝ ਲਉ, ਮੈਂ ਇਥੇ ਤੁਹਾਨੂੰ ਕੋਈ ਭਾਸ਼ਣ ਨਹੀਂ ਦੇ ਰਿਹਾ ਹਾਂ, ਨਾ ਹੀ ਤੁਹਾਨੂੰ ਠੀਕ ਜਾਂ ਗ਼ਲਤ ਕੰਮ ਬਾਰੇ ਕੋਈ ਪ੍ਰਵਚਨ ਦੇਣ ਦੇ ਮੂਢ ਵਿੱਚ ਹਾਂ, ਪਰ ਇਹ ਜ਼ਰੂਰੀ ਹੈ ਕਿ ਅਸੀਂ ਇਸਦੇ ਵਿਉਂਤਾਰਿਕ ਪਹਿਲੂਆਂ ਤੇ ਨਜ਼ਰਸਾਨੀ ਕਰੀਏ। ਜਦੋਂ ਤੁਸੀਂ ਕੋਈ ਇਹੋ ਜਿਹਾ ਕੰਮ ਕਰਦੇ ਹੋ ਜਿਹੜਾ ਤੁਹਾਡੀ ਅੰਤਰਾਤਮਾ ਦੇ ਖ਼ਿਲਾਫ਼ ਹੁੰਦਾ ਹੈ ਤਾਂ ਤੁਹਾਡੇ ਅੰਦਰ ਅਪਰਾਧਬੋਧ ਆ ਜਾਂਦਾ ਹੈ ਤੇ ਇਸ ਅਪਰਾਧਬੋਧ ਕਾਰਨ ਤੁਹਾਡੀ ਸੋਚਣ ਦੀ ਸਮਰੱਥਾ ਖਤਮ ਹੋ ਜਾਂਦੀ ਹੈ। ਤੁਸੀਂ ਸਹੀ ਢੰਗ ਨਾਲ ਨਹੀਂ ਸੋਚ ਸਕਦੇ ਕਿਉਂਕਿ ਤੁਹਾਡਾ ਦਿਮਾਗ ਲਗਾਤਾਰ ਇਹੀ ਸਵਾਲ ਪੁੱਛਦਾ ਰਹਿੰਦਾ ਹੈ, 'ਕਿ ਮੈਂ ਫਤਿਆ ਜਾਵਾਂਗਾ। ਕੀ ਮੈਂ ਫਤਿਆ ਜਾਵਾਂਗਾ ?'

'ਪਾਲ, ਮੈਂ ਅੱਗ ਕਿਹਾ, 'ਤੁਹਾਨੂੰ ਪਰੀਖਿਆ ਵਿੱਚ ਚੰਗੇ ਨੰਬਰਾਂ ਦੀ ਇੰਨੀ ਜ਼ਿਆਦਾ ਚਾਹ ਸੀ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਉਹੀ ਕੀਤਾ ਜਿਹੜਾ ਤੁਹਾਡੀਆਂ ਨਜ਼ਰਾਂ ਵਿੱਚ ਗ਼ਲਤ ਸੀ। ਜੀਵਨ ਵਿੱਚ ਕਈ ਵਾਰੀ ਇਹੋ ਜਿਹੇ ਮੌਕੇ ਆਉਣਗੇ ਜਦੋਂ ਸਫਲਤਾ ਹਾਸਿਲ ਕਰਨ ਲਈ ਤੁਹਾਡੇ ਸਾਹਮਣੇ ਗ਼ਲਤ ਕੰਮ ਕਰਨ ਦਾ ਲਾਲਚ ਮੌਜੂਦ ਹੋਵੇਗਾ। ਉਦਾਹਰਣ ਲਈ, ਕਿਸੇ ਦਿਨ ਤੁਸੀਂ ਇੰਨੀ ਬੁਰੀ ਤਰ੍ਹਾਂ ਕੋਈ ਸਮਾਨ ਵੇਚਣਾ ਚਾਹੋਗੇ, ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੇ ਗ੍ਰਾਹਕ ਨੂੰ ਜਾਣ-ਬੂਝ ਕੇ ਗ਼ਲਤ ਜਾਣਕਾਰੀ ਦੇਕੇ ਉਸ ਨੂੰ ਖਰੀਦਣ ਲਈ ਮਜ਼ਬੂਰ ਕਰ ਦਿਉਗੇ ਤੇ ਇਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਕਰਨ ਨਾਲ ਤੁਹਾਨੂੰ ਸਫਲਤਾ ਤਾਂ ਮਿਲ ਸਕਦੀ ਹੈ ਤੇ ਅਗਲੀ ਵਾਰੀ ਜਦ ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੇ ਉਸੇ ਗ੍ਰਾਹਕ ਨੂੰ ਦੇਖੋਗੇ ਤਾਂ ਤੁਸੀਂ ਪਰੇਸ਼ਾਨ ਹੋ ਜਾਵੋਗੇ, ਤਨਾਅ ਵਿੱਚ ਆ ਜਾਵੋਗੇ। ਤੁਸੀਂ ਸੋਚਣ ਲਗੋਗੇ, 'ਕੀ ਉਸਨੂੰ ਪਤਾ ਚਲ ਗਿਆ ਹੈ ਕਿ ਮੈਂ ਉਸਨੂੰ ਧੋਖਾ ਦਿੱਤਾ ਸੀ ?' ਤੁਹਾਡੀ ਪੇਸ਼ਕਸ਼ ਇੰਨੀ ਪ੍ਰਭਾਵੀ ਨਹੀਂ ਹੋਵੇਗੀ ਕਿਉਂਕਿ ਤੁਸੀਂ ਪੂਰੇ ਮਨ ਨਾਲ ਪੇਸ਼ਕਸ਼ ਨਹੀਂ ਕਰ ਪਾਉਗੇ। ਇਸ ਗੱਲ

ਦੀ ਸੰਭਾਵਨਾ ਹੈ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਇਸ ਤੋਂ ਬਾਅਦ ਉਹੀ ਗ੍ਰਾਹਕ ਨੂੰ ਦੂਜੀ, ਤੀਜੀ, ਚੌਥੀ ਤੇ ਕਈ ਵਾਰੀ ਸਮਾਨ ਵੇਚਣ ਦਾ ਮੌਕਾ ਗੁਆ ਦਿਉਗੇ। ਲੰਮੇ ਸਮੇਂ 'ਚ ਇਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਦੀ ਗ਼ਲਤ ਸੋਚ ਤਕਨੀਕਾਂ ਤੁਹਾਡੀ ਅੰਤਰਾਤਮਾ ਨੂੰ ਸੱਟ ਤਾਂ ਪਹੁੰਚਾਉਣਗੀਆਂ ਹੀ, ਤੁਹਾਡੀ ਆਮਦਨੀ ਨੂੰ ਵੀ ਘੱਟ ਕਰ ਦੇਣਗੀਆਂ।

ਇਸ ਤੋਂ ਬਾਅਦ ਮੈਂ ਪਾਲ ਨੂੰ ਦੱਸਿਆ ਕਿ ਜਦ ਕਿਸੇ ਬਿਜਨਸਮੈਨ ਜਾਂ ਪ੍ਰੋਫੈਸ਼ਨਲ ਆਦਮੀ ਨੂੰ ਇਹ ਡਰ ਸਤਾਉਂਦਾ ਹੈ ਕਿ ਉਸਦੀ ਪਤਨੀ ਨੂੰ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੇ ਵਿਆਹ ਤੋਂ ਬਾਅਦ ਦੇ ਕਿਸੇ ਦੂਜੀ ਔਰਤ ਦੇ ਨਾਲ ਉਸਦੇ ਪ੍ਰੇਮ-ਸੰਬੰਧਾਂ ਦਾ ਪਤਾ ਚਲ ਜਾਵੇਗਾ ਤਾਂ ਉਹ ਅਸਫਲ ਹੋਣ ਲਗਦਾ ਹੈ। ਉਹ ਦਿਨ-ਰਾਤ ਇਹੀ ਸੋਚਦਾ ਰਹਿੰਦਾ ਹੈ, 'ਕੀ ਉਸਨੂੰ ਪਤਾ ਚਲ ਜਾਵੇਗਾ? ਕੀ ਉਸਨੂੰ ਪਤਾ ਚਲ ਜਾਵੇਗਾ?' ਇਸ ਕਾਰਨ ਉਸਦਾ ਆਤਮ-ਵਿਸ਼ਵਾਸ ਕਮਜ਼ੋਰ ਹੁੰਦਾ ਜਾਂਦਾ ਹੈ ਤੇ ਇਸਦਾ ਨਤੀਜਾ ਇਹ ਹੁੰਦਾ ਹੈ ਕਿ ਉਹ ਨੌਕਰੀ ਜਾਂ ਘਰ ਵਿੱਚ ਕੋਈ ਕੰਮ ਨੀਕ ਤਰ੍ਹਾਂ ਨਹੀਂ ਕਰ ਪਾਉਂਦਾ।

ਮੈਂ ਪਾਲ ਨੂੰ ਯਾਦ ਦਿਵਾਇਆ ਕਿ ਕਈ ਮੁਜਰਿਮ ਕੋਈ ਸਬੂਤ ਜਾਂ ਸੰਕੇਤ ਨਹੀਂ ਛੱਡਦੇ, ਫਿਰ ਵੀ ਉਹ ਕੇਵਲ ਇਸ ਲਈ ਫੜੇ ਜਾਂਦੇ ਹਨ ਕਿਉਂਕਿ ਉਹ ਮੁਜਰਿਮਾਂ ਵਾਂਗ ਹੀ ਵਿਉਂਤਰ ਕਰਦੇ ਹਨ ਤੇ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਦੇਖਕੇ ਇਹ ਸਮਝ ਆਉਂਦਾ ਹੈ ਕਿ ਇਨ੍ਹਾਂ ਨੇ ਕੋਈ ਗ਼ਲਤ ਕੰਮ ਕੀਤਾ ਹੈ। ਉਨ੍ਹਾਂ ਵਿੱਚ ਅਪਰਾਧਬੋਧ ਦੀ ਭਾਵਨਾ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਸ਼ੱਕੀ ਆਦਮੀਆਂ ਦੀ ਸੂਚੀ ਵਿੱਚ ਸ਼ਾਮਿਲ ਕਰ ਦਿੰਦੀ ਹੈ।

ਸਾਡੇ ਸਾਰਿਆਂ ਵਿੱਚ ਹਰੇਕ ਨੂੰ ਸਹੀ ਹੋਣ, ਸਹੀ ਸੋਚਣ ਤੇ ਸਹੀ ਕੰਮ ਕਰਨ ਦੀ ਇੱਛਾ ਹੁੰਦੀ ਹੈ। ਜਦੋਂ ਅਸੀਂ ਇਸ ਦੇ ਵਿਰੁੱਧ ਵਿਉਂਤਰ ਕਰਦੇ ਹਾਂ ਤਾਂ ਅਸੀਂ ਆਪਣੀ ਅੰਤਰਾਤਮਾ ਅੰਦਰ ਕੈਂਸਰ ਦੀ ਬੀਮਾਰੀ ਨੂੰ ਸੱਦਾ ਦੇ ਦਿੰਦਾ ਹਾਂ। ਇਹ ਕੈਂਸਰ ਵਧਦਾ ਤੇ ਸਾਡੇ ਆਤਮ-ਵਿਸ਼ਵਾਸ ਨੂੰ ਘੱਟ ਕਰਦਾ ਜਾਂਦਾ ਹੈ। ਇਸ ਲਈ ਇਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਦਾ ਕੋਈ ਕੰਮ ਨਾ ਕਰੋ, ਜਿਸ ਨੂੰ ਕਰਨ ਤੋਂ ਬਾਅਦ ਤੁਹਾਨੂੰ ਇਹ ਡਰ ਸਤਾਉਣ ਲੱਗੇ, 'ਕੀ ਮੈਂ ਫਤਿਆ ਜਾਵਾਂਗਾ?' ਕੀ ਲੋਕਾਂ ਨੂੰ ਇਸ ਗੱਲ ਦਾ ਪਤਾ ਚਲ ਜਾਵੇਗਾ? ਕੀ ਮੈਂ ਬਚਣ ਵਿੱਚ ਸਫਲ ਹੋ ਜਾਵਾਂਗਾ?'

ਧੋਖਾ ਦੇ ਕੇ ਤੇ ਆਪਣਾ ਆਤਮ-ਵਿਸ਼ਵਾਸ ਘੱਟ ਕਰਕੇ ਚੰਗੇ ਨੰਬਰ ਲਿਆਉਣੇ ਮਤਲਬ ਕਿ ਸਫਲ ਹੋਣ ਦੀ ਕੋਸ਼ਿਸ਼ ਕਦੇ ਨਾ ਕਰੋ।

ਮੈਨੂੰ ਇਹ ਦੱਸਦੇ ਬੜੀ ਖੁਸ਼ੀ ਹੋ ਰਹੀ ਹੈ ਕਿ ਪਾਲ ਨੂੰ ਸਿੱਖਿਆ ਮਿਲ ਗਈ। ਉਸਨੇ ਸਹੀ ਕੰਮ ਕਰਨ ਦਾ ਵਿਹਾਰਕ ਮੁੱਲ ਸਮਝ ਲਿਆ। ਮੈਂ ਸੁਝਾਅ ਦਿੰਦਾ ਕਿ ਉਹ ਬੈਠ ਜਾਵੇ ਤੇ ਇੱਕ ਬਾਰ ਫਿਰ ਤੋਂ ਪ੍ਰੀਖਿਆ ਦੇਵੇ। ਉਸਨੇ ਮੇਰੇ ਤੋਂ ਸੁਆਲ ਕੀਤਾ, 'ਪਰ ਕੀ ਤੁਸੀਂ ਮੈਨੂੰ ਕਾਲਜ ਤੋਂ ਨਹੀਂ ਕੱਢੋਗੇ?' ਮੇਰਾ ਜਵਾਬ ਸੀ, 'ਮੈਂ ਬੇਦਖਲੀ ਦੇ ਨਿਯਮ ਨੂੰ ਜਾਣਦਾ ਹਾਂ। ਪਰ, ਜੇਕਰ

ਅਸੀਂ ਧੋਖਾ ਦੇਣ ਵਾਲੇ ਸਾਰੇ ਵਿਦਿਆਰਥੀਆਂ ਨੂੰ ਕਾਲਜ ਤੋਂ ਕੱਢ ਦਿਆਂਗੇ ਤਾਂ ਸਾਡੇ ਔਪੋ ਪ੍ਰੋਫੈਸਰਾਂ ਦੀ ਛੁੱਟੀ ਹੋ ਜਾਵੇਗੀ। ਜੇਕਰ ਅਸੀਂ ਧੋਖਾ ਦੇਣ ਦਾ ਵਿਚਾਰ ਕਰਨ ਵਾਲੇ ਸਾਰੇ ਵਿਦਿਆਰਥੀਆਂ ਨੂੰ ਕੱਢ ਦਿਆਂਗੇ, ਤਾਂ ਸਾਨੂੰ ਕਾਲਜ ਵਿੱਚ ਤਾਲਾ ਲਾਉਣਾ ਪਵੇਗਾ।'

'ਇਸ ਲਈ ਮੈਂ ਇਸ ਘਟਨਾ ਨੂੰ ਭੁੱਲਣ ਲਈ ਤਿਆਰ ਹਾਂ, ਜੇਕਰ ਤੂੰ ਇੱਕ ਕੰਮ ਕਰੇ।'

'ਬਿਲਕੁਲ, ਉਸਨੇ ਕਿਹਾ।

ਮੈਂ ਉਸਨੂੰ ਇੱਕ ਕਿਤਾਬ ਦਿੱਤੀ। ਕਿਤਾਬ ਦਾ ਨਾਂ ਸੀ ਫਿਫਟੀ ਇਅਰਸ ਵਿਥ ਦ ਗੋਲਡਨ ਰੂਲ। ਕਿਤਾਬ ਦਿੰਦਿਆਂ ਮੈਂ ਉਸਨੂੰ ਕਿਹਾ, 'ਪਾਲ, ਇਸ ਕਿਤਾਬ ਨੂੰ ਪੜ੍ਹੋ ਤੇ ਪੜ੍ਹਨ ਮਗਰੋਂ ਵਾਪਸ ਕਰ ਦੇਣਾ। ਜੇ. ਸੀ. ਪੇਨੀ ਦੇ ਸ਼ਬਦਾਂ ਵਿੱਚ, ਇਹ ਜਾਣੇ ਕਿ ਕਿਵੇਂ ਨੀਕ ਕੰਮ ਕਰਨ ਕਾਰਣ ਉਹ ਅਮਰੀਕਾ ਦੇ ਸਭ ਤੋਂ ਅਮੀਰ ਆਦਮੀਆਂ ਦੇ ਸਮੂਹ ਵਿੱਚ ਸ਼ਾਮਿਲ ਹੋ ਗਏ।'

ਨੀਕ ਕੰਮ ਕਰਨ ਨਾਲ ਤੁਹਾਡੀ ਅੰਤਰਾਤਮਾ ਸੰਤੁਸ਼ਟ ਰਹਿੰਦੀ ਤੇ ਇਸ ਨਾਲ ਆਤਮ-ਵਿਸ਼ਵਾਸ ਵੀ ਵਧਦਾ ਹੈ। ਜਦੋਂ ਅਸੀਂ ਕੋਈ ਗ਼ਲਤ ਕੰਮ ਕਰਦੇ ਹਾਂ, ਤਾਂ ਦੋ ਨਕਾਰਾਤਮਕ ਗੱਲਾਂ ਹੁੰਦੀਆਂ ਹਨ। ਪਹਿਲੀ ਗੱਲ ਤਾਂ ਇਹ ਕਿ ਸਾਡੇ ਅੰਦਰ ਅਪਰਾਧਬੋਧ ਦੀ ਭਾਵਨਾ ਆ ਜਾਂਦੀ ਹੈ ਤੇ ਇਸ ਦੇ ਨਾਲ ਸਾਡਾ ਆਤਮ-ਵਿਸ਼ਵਾਸ ਘੱਟ ਹੋ ਜਾਂਦਾ ਹੈ। ਦੂਜੀ ਗੱਲ ਇਹ ਕਿ ਦੇਰ-ਸਵੇਰ ਦੂਜੇ ਲੋਕਾਂ ਨੂੰ ਸਾਡੇ ਗ਼ਲਤ ਕੰਮਾਂ ਦੀ ਜਾਣਕਾਰੀ ਮਿਲ ਜਾਂਦੀ ਹੈ ਤੇ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦਾ ਸਾਡੇ ਤੋਂ ਭਰੋਸਾ ਉਠ ਜਾਂਦਾ ਹੈ।

ਨੀਕ ਕੰਮ ਕਰੋ ਤੇ ਆਪਣੇ ਆਤਮ-ਵਿਸ਼ਵਾਸ ਨੂੰ ਬਣਾਏ ਰੱਖੋ। ਸਫਲ ਚਿੰਤਨ ਦਾ ਇਹੀ ਕਾਰਗਰ ਤਰੀਕਾ ਹੈ।

ਇਥੇ ਇੱਕ ਮਨੋਵਿਗਿਆਨਿਕ ਸਿਧਾਂਤ ਦਿੱਤਾ ਜਾ ਰਿਹਾ ਹੈ ਜਿਹੜਾ 25 ਵਰੀ ਪੜ੍ਹਨ ਲਾਇਕ ਹੈ। ਇਸ ਨੂੰ ਤਦੋਂ ਤੱਕ ਪੜ੍ਹਦੇ ਰਹੋ, ਜਦੋਂ ਤੱਕ ਇਹ ਤੁਹਾਡੇ ਦਿਮਾਗ 'ਚ ਪੂਰੀ ਤਰ੍ਹਾਂ ਬੈਠ ਨਾ ਜਾਵੇ: 'ਵਿਸ਼ਵਾਸਪੂਰਣ ਚਿੰਤਨ ਲਈ ਵਿਸ਼ਵਾਸਪੂਰਣ ਕੰਮ ਕਰੋ।'

ਮਹਾਨ ਮਨੋਵਿਗਿਆਨਿਕ ਡਾ. ਜਾਰਜ ਡਬਲਿਊ. ਕ੍ਰੇਨ ਨੇ ਆਪਣੀ ਪ੍ਰਸਿੱਧ ਕਿਤਾਬ ਅਪਲਾਇਡ ਸਾਇਕੋਲੋਜੀ (ਮਿਕਾਗੋ : ਹਾਰਪਰਿਨਸ ਸਿੰਡੀਕੇਟ ਇੰਕ. 1950) ਵਿੱਚ ਲਿਖਿਆ ਹੈ, 'ਯਾਦ ਰਖੋ, ਕੰਮ ਹੀ ਜਜ਼ਬਾਤਾਂ ਦੇ ਮੋਹਰੇ ਹੁੰਦੇ ਹਨ।' ਅਸੀਂ ਆਪਣੇ ਜਜ਼ਬਾਤਾਂ ਨੂੰ ਸਿੱਧੇ ਤੌਰ ਤੇ ਕਾਬੂ ਵਿੱਚ ਨਹੀਂ ਕਰ ਸਕਦੇ। ਪਰ ਅਸੀਂ ਆਪਣੇ ਕੰਮਾਂ ਨੂੰ ਕਾਬੂ ਕਰਕੇ ਆਪਣੇ ਜਜ਼ਬਾਤਾਂ ਨੂੰ ਕੰਟਰੋਲ ਕਰ ਸਕਦੇ ਹਾਂ। ਵਿਆਹੁਤਾ ਜੀਵਨ ਦੀਆਂ ਉਲਝਨਾਂ ਤੇ

ਸ਼ਾਲਫਰਹਿਮੀਆਂ ਨੂੰ ਦੂਰ ਕਰਨ ਲਈ ਸੱਚੇ ਮਨੋਵਿਗਿਆਨਿਕ ਤੱਥਾਂ ਨੂੰ ਜਾਣੇ। ਹਰ ਇਨ ਨੀਕ ਕੰਮ ਕਰੋ ਤੇ ਛੇਤੀ ਹੀ ਤੁਹਾਡੇ ਅੰਦਰ ਚੰਗੀਆਂ ਭਾਵਨਾਵਾਂ ਜਾਗ ਜਾਣਗੀਆਂ। ਇਹ ਪੱਕਾ ਕਰ ਲਉ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੇ ਜੀਵਨ ਸਾਥੀ ਦੇ ਨਾਲ ਭੇਟ ਤੇ ਜਾਉ, ਉਸਦਾ ਚੁੰਮ ਲਓ, ਯਹ ਦਿਨ ਉਸਦੀ ਸੱਚੀ ਤਾਰੀਫ਼ ਕਰੋ ਤੇ ਇਹੋ ਜਿਹੀ ਨਿੱਕੀਆਂ-ਨਿੱਕੀਆਂ ਚੀਜ਼ਾਂ ਕਰੋ ਤਾਂ ਜੋ ਆਪਣੇ ਪਿਆਰ ਦੇ ਘੱਟ ਹੋਣ ਦੀ ਫਿਕਰ ਕਦੇ ਨਾ ਕਰਨੀ ਪਵੇ। ਤੁਸੀਂ ਪ੍ਰੇਮ ਦੇ ਕੰਮ ਕਰਦੇ ਰਹੋਗੇ ਤਾਂ ਛੇਤੀ ਹੀ ਤੁਹਾਡੇ ਅੰਦਰ ਪ੍ਰੇਮ ਦੀ ਭਾਵਨਾ ਵੀ ਪੈਦਾ ਹੋ ਜਾਵੇਗੀ।

ਮਨੋਵਿਗਿਆਨਿਕਾਂ ਅਨੁਸਾਰ ਸਰੀਰਿਕ ਗਤੀਵਿਧੀਆਂ ਵਿੱਚ ਬਦਲਾਅ ਕਰਕੇ ਅਸੀਂ ਆਪਣੇ ਰਵੱਈਏ ਨੂੰ ਬਦਲ ਸਕਦੇ ਹਾਂ। ਉਦਾਹਰਣ ਲਈ, ਤੁਸੀਂ ਜੇਕਰ ਮੁਸਕਰਾਉਣ ਦੀ ਕਿਰਿਆ ਕਰਦੇ ਹੋ ਤਾਂ ਤੁਸੀਂ ਸੱਚਮੁਚ ਹੀ ਮੁਸਕਰਾਉਣ ਦੇ ਮੁਛ ਵਿੱਚ ਆ ਜਾਵੋਗੇ। ਜਦੋਂ ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੇ ਸਰੀਰ ਨੂੰ ਝੁਕਾਉਣ ਦੀ ਬਜਾਏ ਤਾਣ ਲੈਂਦੇ ਹੋ ਤਾਂ ਤੁਸੀਂ ਜ਼ਿਆਦਾ ਸੁਪਰਿਆਹ ਮਹਿਸੂਸ ਕਰਨ ਲੱਗਦੇ ਹੋ। ਇਸਦੇ ਉਲਟ ਜੇਕਰ, ਤਿਉੜੀਆਂ ਚੜ੍ਹਾ ਕੇ ਵੇਖੋਗੇ ਤਾਂ ਤੁਸੀਂ ਪਾਵੋਗੇ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਤਿਉੜੀਆਂ ਚੜ੍ਹਾਉਣ ਦੇ ਮੁਛ ਵਿੱਚ ਆ ਗਏ ਹੋ।

ਇਹ ਸਿੱਧ ਕਰਨਾ ਤਾਂ ਸੌਖਾ ਹੈ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਕਿਰਿਆਵਾਂ ਤੇ ਕਾਬੂ ਕਰ ਕੇ ਆਪਣੀਆਂ ਭਾਵਨਾਵਾਂ ਨੂੰ ਬਦਲ ਸਕਦੇ ਹੋ। ਜਿਹੜੇ ਲੋਕ ਆਪਣਾ ਪਰਿਚੈ ਦੇਣ ਵਿੱਚ ਸੰਕੋਚ ਕਰਦੇ ਹਨ, ਉਹ ਆਪਣੀ ਝਿਜਕ ਨੂੰ ਆਤਮ-ਵਿਸ਼ਵਾਸ ਵਿੱਚ ਬਦਲ ਸਕਦੇ ਹਨ ਜੇਕਰ ਉਹ ਕੇਵਲ ਕੁਝ ਆਮ ਕਿਰਿਆਵਾਂ ਕਰਨ : ਪਹਿਲੀ ਗੱਲ ਤਾਂ ਇਹ ਹੈ ਕਿ ਸਾਹਮਣੇ ਵਾਲੇ ਨਾਲ ਗਰਮਜੋਸ਼ੀ ਨਾਲ ਹੱਥ ਮਿਲਾਓ। ਇਸਦੇ ਬਾਅਦ, ਸਾਹਮਣੇ ਵਾਲੇ ਬੰਦੇ ਵੱਲ ਸਿਧਾ ਹੀ ਦੇਖੋ ਅਤੇ ਤੀਜੀ ਗੱਲ, ਸਾਹਮਣੇ ਵਾਲੇ ਨੂੰ ਕਹੋ, 'ਤੁਹਾਨੂੰ ਮਿਲਕੇ ਮੈਨੂੰ ਬੜੀ ਖੁਸ਼ੀ ਹੋਈ।'

ਇਹਨਾਂ ਤਿੰਨ ਆਮ ਜਿਹੀਆਂ ਕਿਰਿਆਵਾਂ ਨਾਲ ਤੁਹਾਡੀ ਝਿਜਕ ਆਪਣੇ ਆਪ ਤੇ ਇੱਕਦਮ ਦੂਰ ਹੋ ਜਾਵੇਗੀ। ਸੈ-ਭਰੋਸੇ ਨਾਲ ਭਰਪੂਰ ਕਿਰਿਆ ਕਾਰਨ ਤੁਹਾਡੇ ਅੰਦਰ ਆਪਣੇ-ਆਪ ਹੀ ਆਤਮ-ਵਿਸ਼ਵਾਸ ਆ ਜਾਵੇਗਾ।

ਆਤਮ-ਵਿਸ਼ਵਾਸਪੂਰਨ ਚਿੰਤਨ ਕਰਨ ਲਈ ਆਤਮ-ਵਿਸ਼ਵਾਸ ਦੀਆਂ ਕਿਰਿਆਵਾਂ ਕਰੋ। ਜਿਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਦੀਆਂ ਭਾਵਨਾਵਾਂ ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੇ ਅੰਦਰ ਜਗਾਉਣਾ ਚਾਹੁੰਦੇ ਹੋ, ਉਸੇ ਤਰ੍ਹਾਂ ਦੇ ਕੰਮ ਕਰੋ। ਹੇਠਾਂ ਆਤਮ-ਵਿਸ਼ਵਾਸ ਵਧਾਉਣ ਵਾਲੇ ਪੰਜ ਅਭਿਆਸ ਦਿੱਤੇ ਜਾ ਰਹੇ ਹਨ। ਇਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਪਿਆਨ ਦੇ ਕੇ ਪੜ੍ਹੋ। ਫਿਰ ਇਨ੍ਹਾਂ ਦਾ ਅਭਿਆਸ ਕਰਨ ਦੀ ਪੂਰੀ ਕੋਸ਼ਿਸ਼ ਕਰੋ ਤੇ ਤੁਸੀਂ ਆਪਣਾ ਆਤਮ-ਵਿਸ਼ਵਾਸ ਕਾਫ਼ੀ ਵਧਿਆ ਹੋਇਆ ਪਾਵੋਗੇ।

1. **ਅਗਲੀ ਕਤਾਰ ਵਿੱਚ ਬੈਠੋ :-** ਕਦੇ ਤੁਸੀਂ ਮੀਟਿੰਗ ਜਾਂ ਚਰਚ ਜਾਂ ਕਲਾਸਰੂਮ ਜਾਂ ਕਿਸੇ ਹੋਰ ਤਰ੍ਹਾਂ ਦੀ ਸਭਾ ਵਿੱਚ ਇਸ ਗੱਲ ਤੇ ਗੌਰ ਕੀਤਾ ਹੈ ਕਿ ਪਿਛਲੀਆਂ ਸੀਟਾਂ

ਸਭ ਤੋਂ ਪਹਿਲਾਂ ਭਰ ਜਾਂਦੀਆਂ ਹਨ ? ਜ਼ਿਆਦਾਤਰ ਲੋਕ ਪਿਛਲੀਆਂ ਲਾਈਨਾਂ ਵਿੱਚ ਇਸ ਲਈ ਬੈਠਦੇ ਹਨ ਤਾਂ ਜੋ ਉਹ ਲੋਕਾਂ ਦੀ ਨਜ਼ਰ ਵਿੱਚ ਨਾ ਆਉਣ ਤੇ ਉਹ ਲੋਕਾਂ ਦੀ ਨਜ਼ਰ ਵਿੱਚ ਆਉਣ ਤੋਂ ਇਸ ਲਈ ਬਚਣਾ ਚਾਹੁੰਦੇ ਹਨ ਕਿ ਉਨ੍ਹਾਂ ਵਿੱਚ ਆਤਮ-ਵਿਸ਼ਵਾਸ ਨਹੀਂ ਹੁੰਦਾ।

ਅੱਗੇ ਬੈਠਣ ਨਾਲ ਆਤਮ-ਵਿਸ਼ਵਾਸ ਵਧਦਾ ਹੈ। ਇਸਦਾ ਅਭਿਆਸ ਕਰੋ। ਅੱਗੇ ਤੋਂ ਇਹ ਨੇਮ ਬਣਾ ਲਉ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਜਿੰਨਾ ਅੱਗੇ ਬੈਠ ਸਕਦੇ ਹੋ, ਬੈਠੋ। ਇਹ ਗੱਲ ਤਾਂ ਪੱਕੀ ਹੈ ਕਿ ਅੱਗੇ ਬੈਠਣ ਤੋਂ ਤੁਸੀਂ ਬੜਾ ਜ਼ਿਆਦਾ ਨਜ਼ਰ ਵਿੱਚ ਰਹਿੰਦੇ ਹੋ, ਪਰ ਯਾਦ ਰਖੋ ਸਫਲਤਾ ਲਈ ਲੋਕਾਂ ਦੀ ਨਜ਼ਰ ਵਿੱਚ ਰਹਿਣਾ ਬਹੁਤ ਜ਼ਰੂਰੀ ਹੁੰਦਾ ਹੈ।

2. **ਨਜ਼ਰ ਮਿਲਾਕੇ ਗੱਲ ਕਰਨ ਦਾ ਅਭਿਆਸ ਕਰੋ :-** ਬੰਦਾ ਕਿਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਆਪਣੀਆਂ ਅੱਖਾਂ ਦਾ ਇਸਤੇਮਾਲ ਕਰਦਾ ਹੈ, ਇਸ ਨਾਲ ਵੀ ਸਾਨੂੰ ਉਸ ਬਾਰੇ ਕਾਫ਼ੀ ਜਾਣਕਾਰੀ ਮਿਲ ਸਕਦੀ ਹੈ। ਜੇਕਰ ਕੋਈ ਤੁਹਾਡੀਆਂ ਅੱਖਾਂ ਵਿੱਚ ਸਿੱਧਾ ਨਹੀਂ ਦੇਖਦਾ, ਤਾਂ ਤੁਹਾਡੇ ਮਨ ਵਿੱਚ ਇਹ ਸਵਾਲ ਇੱਕਦਮ ਆ ਜਾਂਦਾ ਹੈ, 'ਇਹ ਬੰਦਾ ਕੀ ਛੁਪਾਉਣ ਦੀ ਕੋਸ਼ਿਸ਼ ਕਰ ਰਿਹਾ ਹੈ?' ਇਹ ਬੰਦਾ ਕਿਸ ਗੱਲ ਤੋਂ ਭਰਿਆ ਹੋਇਆ ਹੈ? ਕੀ ਇਹ ਮੈਨੂੰ ਧੋਖਾ ਦੇਣਾ ਚਾਹੁੰਦਾ ਹੈ ? ਇਸ ਦੇ ਕੀ ਇਰਾਦੇ ਹਨ ?'

ਆਮ ਕਰਕੇ, ਅੱਖਾਂ ਦੇ ਸੰਪਰਕ ਵਿੱਚ ਅਸਫਲਤਾ ਨਾਲ ਦੋ ਗੱਲਾਂ ਪਤਾ ਚਲਦੀਆਂ ਹਨ। ਪਹਿਲੀ ਇਹ, 'ਮੈਂ ਤੁਹਾਡੇ ਸਾਹਮਣੇ ਆਉਣ ਤੇ ਬੇਆਰਾਮੀ ਮਹਿਸੂਸ ਕਰਦਾ ਹਾਂ। ਮੈਂ ਤੁਹਾਡੇ ਕੋਲੋਂ ਹੀਣ ਭਾਵਨਾ ਅਨੁਭਵ ਕਰਦਾ ਹਾਂ। ਮੈਂ ਤੁਹਾਡੇ ਤੋਂ ਭਰਿਆ ਹੋਇਆ ਅਨੁਭਵ ਕਰਦਾ ਹਾਂ।' ਜਾਂ ਸਾਹਮਣੇ ਵਾਲੇ ਨਾਲ ਅੱਖਾਂ ਨਾ ਮਿਲਾਉਣ ਤੋਂ ਇਹ ਗੱਲ ਪਤਾ ਚਲਦੀ ਹੈ, 'ਮੈਂ ਅਪਰਧਬੋਧ ਤੋਂ ਪੀੜਤ ਹਾਂ। ਮੈਂ ਇਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਦਾ ਕੁਝ ਕੀਤਾ ਜਾਂ ਸੋਚਿਆ ਹੈ ਜਿਹੜਾ ਮੈਂ ਨਹੀਂ ਚਾਹੁੰਦਾ ਕਿ ਤੁਹਾਨੂੰ ਪਤਾ ਚਲ ਜਾਵੇ। ਮੈਨੂੰ ਭਰ ਹੈ ਕਿ ਜੇਕਰ ਮੈਂ ਤੁਹਾਡੇ ਨਾਲ ਨਜ਼ਰ ਮਿਲਾਵਾਂਗਾ ਤਾਂ ਮੇਰੇ ਦਿਲ ਦੀ ਗੱਲ ਤੁਸੀਂ ਸਮਝ ਜਾਵੋਗੇ।'

ਜਦੋਂ ਤੁਸੀਂ ਨਜ਼ਰ ਮਿਲਾਉਣ ਤੋਂ ਬਚਦੇ ਹੋ, ਤਾਂ ਤੁਸੀਂ ਸਾਹਮਣੇ ਵਾਲੇ ਤੇ ਚੰਗੀ ਛਾਪ ਨਹੀਂ ਛੱਡ ਪਾਉਂਦੇ। ਤੁਸੀਂ ਕਹਿੰਦੇ ਹੋ, 'ਮੈਂ ਭਰਿਆ ਹੋਇਆ ਹਾਂ। ਮੇਰੇ ਵਿੱਚ ਸੈ-ਭਰੋਸੇ ਦੀ ਘਾਟ ਹੈ।' ਇਸ ਭਰ ਨੂੰ ਜਿੱਤਣ ਦਾ ਇਹੀ ਢੰਗ ਹੈ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਸਾਹਮਣੇ ਵਾਲੇ ਨਾਲ ਨਜ਼ਰ ਮਿਲਾ ਕੇ ਗੱਲ ਕਰੋ।

ਨਜ਼ਰ ਮਿਲਾਕੇ ਗੱਲ ਕਰਨ ਨਾਲ ਸਾਹਮਣੇ ਵਾਲੇ ਨੂੰ ਇਹ ਸੰਦੇਸ਼ ਜਾਂਦਾ ਹੈ, 'ਮੈਂ ਈਮਾਨਦਾਰ ਤੇ ਸੱਚਾ ਹਾਂ। ਮੈਂ ਜੋ ਕਹਿ ਰਿਹਾ ਹਾਂ, ਮੈਂ ਉਸ ਤੇ ਪੂਰਾ ਯਕੀਨ ਕਰਦਾ ਹਾਂ। ਮੈਂ ਭਰਿਆ ਹੋਇਆ ਨਹੀਂ ਹਾਂ। ਮੈਂ ਆਤਮ-ਵਿਸ਼ਵਾਸ ਨਾਲ ਲਬਾਲਬ ਭਰਿਆ ਹੋਇਆ ਹਾਂ।'

ਆਪਣੀਆਂ ਅੱਖਾਂ ਤੋਂ ਕੰਮ ਲਊ। ਦੂਜੇ ਬੰਦੇ ਦੀਆਂ ਅੱਖਾਂ ਵਿੱਚ ਅੱਖਾਂ ਪਾ ਕੇ ਗੱਲ ਕਰੋ। ਇਸ ਨਾਲ ਨਾ ਸਿਰਫ਼ ਤੁਹਾਡੇ ਅੰਦਰ ਆਤਮ-ਵਿਸ਼ਵਾਸ ਆ ਜਾਵੇਗਾ, ਬਲਕਿ ਇਸ ਨਾਲ ਸਾਹਮਣੇ ਵਾਲਾ ਵੀ ਤੁਹਾਡੇ ਤੇ ਵਿਸ਼ਵਾਸ ਕਰਨ ਲਗ ਜਾਵੇਗਾ।

3. 25 ਫੀਸਦੀ ਤੇਜ਼ ਚਲੋ :- ਜਦੋਂ ਮੈਂ ਛੋਟਾ ਸੀ, ਤਾਂ ਕਾਉਂਟੀ ਸੀਟ ਤੇ ਜਾਣਾ ਹੀ ਆਪਣੇ ਆਪ ਵਿੱਚ ਇੱਕ ਰੋਚਕ ਅਨੁਭਵ ਹੁੰਦਾ ਸੀ। ਜਦੋਂ ਸਾਰੇ ਕੰਮ ਹੋ ਜਾਂਦੇ ਤੇ ਅਸੀਂ ਕਾਰ 'ਚ ਮੁੜ ਆਉਂਦੇ ਤਾਂ ਮੇਰੀ ਮਾਂ ਆਮ ਕਰਕੇ ਕਿਹਾ ਕਰਦੀ ਸੀ, 'ਝੇਵੀ, ਇਥੇ ਬੈਠੀ ਦੇਰ ਚੁਪ ਹੋ ਕੇ ਬੈਠੋ ਤੇ ਦੇਖੋ ਕਿ ਲੋਕ ਕਿਵੇਂ ਟੁਰ-ਫਿਰ ਰਹੇ ਹਨ।'

ਮਾਂ ਇਸ ਖੇਡ ਨੂੰ ਬਹੁਤ ਚੰਗੀ ਤਰ੍ਹਾਂ ਖੇਡਦੀ ਸੀ। ਉਹ ਕਿਹਾ ਕਰਦੇ ਸਨ, 'ਉਸ ਬੰਦੇ ਨੂੰ ਦੇਖੋ। ਉਹ ਪਰੇਸ਼ਾਨ ਜਿਹਾ ਦਿੱਖ ਰਿਹਾ ਹੈ?' ਜਾਂ, 'ਤੈਨੂੰ ਕੀ ਲਗਦਾ ਹੈ ਉਹ ਇਸਤਰੀ ਕੀ ਕਰਨ ਜਾ ਰਹੀ ਹੈ?' ਜਾਂ, 'ਉਸ ਬੰਦੇ ਵੱਲ ਦੇਖੋ। ਉਹ ਕੋਹਰੇ ਵਿੱਚ ਲਿਪਟਿਆ ਲੱਗਦਾ ਹੈ।'

ਲੋਕਾਂ ਨੂੰ ਚਲਦੇ ਹੋਏ ਦੇਖਣਾ ਸੱਚਮੁੱਚ ਹੀ ਬੜਾ ਮਜ਼ੇਦਾਰ ਸੀ। ਮਨ-ਪਰਚਾਵੇ ਦਾ ਇਹ ਢੰਗ ਫਿਲਮ ਦੇਖਣ ਤੋਂ ਸਜਤਾ ਪੈਂਦਾ ਹੈ (ਮੈਨੂੰ ਬਾਅਦ ਵਿੱਚ ਪਤਾ ਚਲਿਆ ਕਿ ਇਸ ਖੇਡ ਨੂੰ ਖੇਡਣ ਦੇ ਪਿੱਛੇ ਮਾਂ ਦਾ ਇੱਕ ਕਾਰਨ ਇਹ ਵੀ ਸੀ) ਤੇ ਇਸ ਤੋਂ ਸਿੱਖਿਆ ਵੀ ਜਿਆਦਾ ਮਿਲਦੀ ਸੀ।

ਮੈਂ ਹੁਣ ਵੀ ਲੋਕਾਂ ਨੂੰ ਚਲਦੇ ਹੋਏ ਦੇਖਦਾ ਹਾਂ। ਕਾਰੀਡਾਰ ਵਿੱਚ, ਲਾਬੀ ਵਿੱਚ, ਫੁੱਟਪਾਥ ਤੇ ਲੋਕਾਂ ਨੂੰ ਚਲਦੇ ਹੋਏ ਦੇਖਕੇ ਮੈਂ ਸਮਝ ਲੈਂਦਾ ਹਾਂ ਕਿ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੀ ਦਿਮਾਗੀ ਹਾਲਤ ਕਿਵੇਂ ਹੈ।

ਮਨੋਵਿਗਿਆਨੀ ਝੁਕੀਆਂ ਹੋਈਆਂ ਮੁਦਰਾਵਾਂ ਤੇ ਸੁਸਤ ਚਾਲ ਦਾ ਸਬੰਧ ਆਪਣੇ-ਆਪ ਬਾਰੇ, ਆਪਣੀ ਨੌਕਰੀ ਬਾਰੇ, ਆਪਣੇ ਅਸੇ-ਪਾਸੇ ਦੇ ਲੋਕਾਂ ਦੇ ਬਾਰੇ ਵਿੱਚ ਨਾਪਸੰਦ ਰਵੱਈਏ ਨਾਲ ਜੋੜਦੇ ਹਨ। ਪਰ ਮਨੋਵਿਗਿਆਨੀ ਇਹ ਵੀ ਦੱਸਦੇ ਹਨ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੀ ਮੁਦਰਾ ਤੇ ਆਪਣੀ ਟੁਰਨ ਦੀ ਗਤੀ ਨੂੰ ਬਦਲਕੇ ਆਪਣੇ ਰਵੱਈਏ ਨੂੰ ਸੱਚਮੁੱਚ ਹੀ ਬਦਲ ਸਕਦੇ ਹੋ। ਤੁਸੀਂ ਵੀ ਦੇਖੋ, ਜੇਕਰ ਦੇਖੋਗੇ ਤਾਂ ਤੁਸੀਂ ਇਹ ਪਾਵੋਗੇ ਕਿ ਸਰੀਰਿਕ ਕਿਰਿਆ ਦਿਮਾਗੀ ਕਿਰਿਆ ਦਾ ਨਤੀਜਾ ਹੈ। ਜਿਹੜਾ ਬੰਦਾ ਹਾਰਿਆ ਹੋਇਆ ਹੈ, ਸੱਟ ਖਾਇਆ ਹੋਇਆ ਹੈ ਉਹ ਮਰਿਆ-ਮਰਿਆ ਚਲਦਾ ਹੈ, ਸੁਸਤ ਚਲਦਾ ਹੈ। ਉਸ ਵਿੱਚ ਆਤਮ-ਵਿਸ਼ਵਾਸ ਜ਼ੀਰੋ ਹੁੰਦਾ ਹੈ।

ਐਸਤਨ ਲੋਕ 'ਐਸਤ' ਚਾਲ ਚਲਦੇ ਹਨ। ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੀ ਚਾਲ 'ਐਸਤ' ਹੁੰਦੀ ਹੈ। ਉਨ੍ਹਾਂ

ਤੇ ਚਿਹਰੇ ਤੇ ਲਿਖਿਆ ਹੁੰਦਾ ਹੈ, 'ਮੈਨੂੰ ਆਪਣੇ-ਆਪ ਤੇ ਨਾਜ਼ ਨਹੀਂ ਹੈ।'

ਇੱਕ ਤੀਜਾ ਸਮੂਹ ਵੀ ਹੁੰਦਾ ਹੈ। ਇਸ ਸਮੂਹ ਦੇ ਲੋਕਾਂ ਵਿੱਚ ਪ੍ਰਬਲ ਆਤਮ-ਵਿਸ਼ਵਾਸ ਹੁੰਦਾ ਹੈ। ਉਹ ਆਮ ਬੰਦਿਆਂ ਤੋਂ ਤੇਜ਼ ਚਲਦੇ ਹਨ। ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੀ ਚਾਲ ਵਿੱਚ ਫੁਰਤੀ ਹੁੰਦੀ ਹੈ। ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੀ ਚਾਲ ਦੁਨੀਆ ਨੂੰ ਦੱਸਦੀ ਹੈ, 'ਮੈਂ ਕਿਸੇ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਕੰਮ ਲਈ ਕਿਸੇ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਜਗ੍ਹਾ ਤੇ ਜਾ ਰਿਹਾ ਹਾਂ। ਇਸਤੋਂ ਵੀ ਵੱਡੀ ਗੱਲ ਇਹ ਹੈ ਕਿ ਜਿਹੜਾ ਕੰਮ ਮੈਂ 15 ਮਿੰਟ ਬਾਅਦ ਕਰਨ ਜਾ ਰਿਹਾ ਹਾਂ, ਮੈਨੂੰ ਉਸ ਵਿੱਚ ਸਫਲਤਾ ਮਿਲੇਗੀ।'

ਆਤਮ-ਵਿਸ਼ਵਾਸ ਵਧਾਉਣ ਲਈ 25 ਫੀਸਦੀ ਤੇਜ਼ ਚਲਣ ਦੀ ਤਕਨੀਕ ਦਾ ਪ੍ਰਯੋਗ ਕਰਕੇ ਦੇਖੋ। ਆਪਣੇ ਮੋਢਿਆਂ ਨੂੰ ਸਿੱਧਾ ਕਰ ਲਊ, ਆਪਣੇ ਸਿਰ ਨੂੰ ਉੱਚਾ ਕਰ ਲਊ, ਤੇ ਥੋੜੇ ਤੇਜ਼ ਕਦਮਾਂ ਨਾਲ ਅਗੇ ਵਧੋ। ਤੁਸੀਂ ਪਾਵੋਗੇ ਕਿ ਤੁਹਾਡਾ ਆਤਮ-ਵਿਸ਼ਵਾਸ ਵੀ ਵਧ ਚੁੱਕਿਆ ਹੈ।

ਗੋਸ਼ਿਸ਼ ਕਰੋ ਤੇ ਨਤੀਜਾ ਆਪ ਵੇਖੋ।

4. ਖੋਲ੍ਹਣ ਦੀ ਆਦਤ ਪਾਓ :- ਕਈ ਪਰਕਾਰ ਦੇ ਸਮੂਹਾਂ ਦੇ ਨਾਲ ਕੰਮ ਕਰਦਿਆਂ ਮੈਂ ਪਾਇਆ ਕਿ ਬਹੁਤੇ ਸਮਝਦਾਰ ਤੇ ਕਾਬਲ ਬੰਦੇ ਚਰਚਾਵਾਂ ਵਿੱਚ ਹਿੱਸਾ ਨਹੀਂ ਲੈਂਦੇ। ਚਰਚਾ ਦੌਰਾਨ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦਾ ਮੂੰਹ ਨਹੀਂ ਖੁੱਲ੍ਹਦਾ। ਇਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਨਹੀਂ ਹੈ ਕਿ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੇ ਕੋਲ ਬਾਕੀ ਲੋਕਾਂ ਵਾਂਗ ਚੰਗੇ ਵਿਚਾਰ ਨਹੀਂ ਹੁੰਦੇ ਜਾਂ ਉਹ ਬੋਲ ਨਹੀਂ ਸਕਦੇ। ਇਸ ਦਾ ਕਾਰਨ ਸਿਰਫ਼ ਇਹ ਹੁੰਦਾ ਹੈ ਕਿ ਉਨ੍ਹਾਂ ਵਿੱਚ ਆਤਮ-ਵਿਸ਼ਵਾਸ ਨਹੀਂ ਹੁੰਦਾ।

ਇਹ ਚੁੱਪੀ-ਸਾਧਿਆ ਬੰਦਾ ਆਪਣੇ ਬਾਰੇ ਇਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਦੀਆਂ ਗੱਲਾਂ ਸੋਚਦਾ ਹੈ, 'ਮੇਰਾ ਵਿਚਾਰ ਸਾਇਦ ਕੰਮ ਨਾ ਆਵੇ। ਜੇਕਰ ਮੈਂ ਕੁਝ ਕਹਾਂਗਾ ਤਾਂ ਹੋ ਸਕਦਾ ਹੈ ਕਿ ਲੋਕ ਮੈਨੂੰ ਮੁੱਕ ਸਮਝਣ। ਇਸ ਲਈ ਚੰਗਾ ਇਹੀ ਹੈ ਕਿ ਮੈਂ ਚੁਪ ਬੈਠਾ ਰਹਾਂ। ਇਸਦੇ ਇਲਾਵਾ, ਸਮੂਹ ਦੇ ਬਾਕੀ ਲੋਕ ਮੈਥੋਂ ਚੰਗਾ ਜਾਣਦੇ ਹਨ। ਮੈਂ ਦੂਜਿਆਂ ਸਾਹਮਣੇ ਇਹ ਨਹੀਂ ਜਤਾਉਣਾ ਚਾਹੁੰਦਾ ਕਿ ਮੈਂ ਕਿੰਨਾ ਨਾਸਮਝ ਹਾਂ।'

ਜਿੰਨੀ ਵਾਰੀ ਇਹ ਮੌਨੀ ਬਾਬਾ ਬੋਲਣ ਵਿੱਚ ਅਸਫਲ ਰਹਿੰਦਾ ਹੈ, ਉਹ ਉਨ੍ਹਾਂ ਹੀ ਸਿਆਦਾ ਅਸਮਰਥ ਤੇ ਹੀਣਾ ਬਣਦਾ ਜਾਂਦਾ ਹੈ। ਆਮ ਕਰਕੇ ਉਹ ਆਪਣੇ-ਆਪ ਨਾਲ ਇਹ ਕਮਜ਼ੋਰ ਵਾਅਦੇ ਕਰਦਾ ਹੈ (ਅੰਦਰੋਂ ਉਹ ਜਾਣਦਾ ਹੈ ਕਿ ਇਨ੍ਹਾਂ ਵਾਅਦਿਆਂ ਨੂੰ ਉਹ ਕਦੇ ਵੀ ਪੂਰਾ ਨਹੀਂ ਕਰ ਪਾਵੇਗਾ) ਕਿ ਉਹ 'ਅਗਲੀ ਵਾਰ' ਮੌਕਾ ਪੈਣ ਤੇ ਜ਼ਰੂਰ ਬੋਲੇਗਾ।

ਇਹ ਬਹੁਤ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਹੈ : ਹਰ ਵਾਰੀ ਜਦੋਂ ਮੌਨੀ ਬਾਬਾ ਬੋਲਣ ਵਿੱਚ ਅਸਫਲ

ਰਹਿੰਦਾ ਹੈ, ਤਾਂ ਉਹ ਆਤਮ-ਵਿਸ਼ਵਾਸ ਦੇ ਜਹਿਰ ਦੀ ਇੱਕ ਹੋਰ ਘੁੱਟ ਆਪਣੇ ਅੰਦਰ ਲੈਂਦਾ ਹੈ। ਆਪਣੇ-ਆਪ ਤੇ ਉਸਦਾ ਵਿਸ਼ਵਾਸ ਉੱਨਾ ਹੀ ਘੱਟ ਹੋ ਜਾਂਦਾ ਹੈ।

ਸਕਾਰਾਤਮਕ ਪਹਿਲੂ ਇਹ ਹੈ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਜਿੰਨਾ ਜਿਆਦਾ ਬੋਲਦੇ ਹੋ, ਤੁਹਾਡਾ ਆਤਮ-ਵਿਸ਼ਵਾਸ ਉੱਨਾ ਹੀ ਵਧਦਾ ਜਾਂਦਾ ਹੈ ਤੇ ਤੁਹਾਡੇ ਲਈ ਅਗਲੀ ਵਾਰ ਬੋਲਣਾ ਉੱਨਾ ਹੀ ਜਿਆਦਾ ਸੌਖਾ ਹੋ ਜਾਂਦਾ ਹੈ। ਬੋਲਣ ਦੀ ਆਦਤ ਪਾਓ। ਆਤਮ-ਵਿਸ਼ਵਾਸ ਵਧਾਉਣ ਲਈ ਇਹ ਆਦਤ ਵਿਟਾਮਿਨ ਦੀ ਤਰ੍ਹਾਂ ਕੰਮ ਕਰਦੀ ਹੈ।

ਆਤਮ-ਵਿਸ਼ਵਾਸ ਵਧਾਉਣ ਦੀ ਇਸ ਤਕਨੀਕ ਦਾ ਇਸਤੇਮਾਲ ਕਰੋ। ਹਰ ਓਪਨ ਮੀਟਿੰਗ ਵਿੱਚ ਬੋਲਣ ਦਾ ਨੇਮ ਬਣਾ ਲਵੋ। ਤੁਸੀਂ ਜਿਸ ਬਿਜਨਸ ਵਾਰਤਾ, ਕਮੇਟੀ ਮੀਟਿੰਗ, ਕਮਿਊਨਿਟੀ ਫੋਰਮ ਵਿੱਚ ਭਾਗ ਲਵੋ, ਉਨ੍ਹਾਂ ਵਿੱਚ ਆਪਣੇ-ਆਪ ਕੁਝ ਨ ਕੁਝ ਬੋਲੋ। ਇਸ ਮਾਮਲੇ 'ਚ ਕੋਈ ਅਪਵਾਦ ਨਾ ਰਖੋ। ਕੋਈ ਟਿਪਣੀ ਕਰੋ, ਕੋਈ ਸੁਝਾਅ ਦਿਓ, ਕੋਈ ਸਵਾਲ ਪੁੱਛੋ ਤੇ ਆਖਰ ਵਿੱਚ ਕਦੇ ਨਾ ਬੋਲੋ। ਤੁਹਾਨੂੰ ਸਭ ਤੋਂ ਪਹਿਲਾਂ ਬੋਲਣ ਦੀ ਆਦਤ ਪਾਉਣੀ ਚਾਹੀਦੀ ਹੈ, ਤੁਹਾਨੂੰ ਆਪਣੀ ਝਿਜਕ ਛੱਡਣੀ ਹੋਵੇਗੀ।

ਮੁਰਖ ਇਖਣ ਦੇ ਬਾਰੇ ਤੁਸੀਂ ਫਿਕਰ ਨਾ ਕਰੋ। ਤੁਸੀਂ ਮੁਰਖ ਨਹੀਂ ਦਿਖੋਗੇ। ਅਗਲਾ ਬੰਦਾ ਤੁਹਾਡੇ ਕੋਲੋਂ ਸਹਿਮਤ ਨਾ ਹੋਵੇ, ਪਰ ਕੋਈ ਦੂਜਾ ਬੰਦਾ ਤੁਹਾਡੇ ਨਾਲ ਜ਼ਰੂਰ ਸਹਿਮਤ ਹੋਵੇਗਾ। ਆਪਣੇ-ਆਪ ਤੋਂ ਇਹ ਸਵਾਲ ਕਰਨਾ ਛੱਡ ਦਿਓ, 'ਕੀ ਮੈਂ ਕਦੇ ਬੋਲਣ ਦੀ ਹਿੰਮਤ ਕਰ ਸਕਾਂਗਾ ?'

ਇਸਦੀ ਬਜਾਏ, ਸਮੂਹ ਦੇ ਲੀਡਰ ਦਾ ਪਿਆਨ ਆਪਣੀ ਵੱਲ ਖਿੱਚਣ ਦਾ ਟੀਕਾ ਮਿੱਥੋ ਤਾਂ ਜੁ ਤੁਸੀਂ ਬੋਲ ਸਕੋ।

ਬੋਲਣ ਦੀ ਵਿਸ਼ੇਸ਼ ਟ੍ਰੇਨਿੰਗ ਤੇ ਅਨੁਭਵ ਲਈ ਆਪਣੇ ਸਥਾਨਿਕ ਟੈਸਟਮਾਸਟਰ ਕਲਬ ਵਿੱਚ ਸ਼ਾਮਿਲ ਹੋ ਜਾਓ। ਹਜ਼ਾਰਾਂ ਲੋਕਾਂ ਨੇ ਇਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਦੇ ਸੁਨਿਯੋਜਿਤ ਪ੍ਰੋਗਰਾਮਾਂ ਵਿੱਚ ਸ਼ਾਮਿਲ ਹੋ ਕੇ ਲੋਕਾਂ ਦੇ ਨਾਲ ਤੇ ਲੋਕਾਂ ਦੇ ਸਾਹਮਣੇ ਚਰਚਾ ਕਰਕੇ ਆਪਣਾ ਆਤਮ-ਵਿਸ਼ਵਾਸ ਵਧਾਇਆ ਹੈ।

5. **ਵੱਡੀ ਮੁਸਕਰਾਹਟ ਦਿਉ** :- ਜਿਆਦਾਤਰ ਲੋਕਾਂ ਦਾ ਕਹਿਣਾ ਹੈ ਕਿ ਮੁਸਕਰਾਹਟ ਤੋਂ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਸੱਚੀ ਤਾਕਤ ਮਿਲਦੀ ਹੈ। ਉਹਨਾਂ ਨੂੰ ਦਸਿਆ ਗਿਆ ਕਿ ਮੁਸਕਰਾਹਟ ਆਤਮ-ਵਿਸ਼ਵਾਸ ਦੀ ਘਾਟ ਨੂੰ ਦੂਰ ਕਰਨ ਲਈ ਇੱਕ ਵਧੀਆ ਦਵਾਈ ਹੈ। ਪਰ ਜਿਆਦਾਤਰ ਲੋਕ ਇਸ ਗੱਲ ਤੇ ਇਸ ਲਈ ਧਕੀਨ ਨਹੀਂ ਕਰਦੇ ਕਿਉਂਕਿ ਜਦੋਂ ਉਹ ਡਰੇ ਹੋਏ ਹੁੰਦੇ ਹਨ ਤਾਂ ਉਹ ਮੁਸਕਰਾਉਣ ਦੀ ਕੋਸ਼ਿਸ਼ ਹੀ ਨਹੀਂ ਕਰਦੇ।

ਇਹ ਇੱਕ ਨਿੱਕਾ ਜਿਹਾ ਪ੍ਰਯੋਗ ਕਰਕੇ ਦੇਖੋ। ਤੁਸੀਂ ਹਾਰੇ ਹੋਏ ਅਨੁਭਵ ਕਰੋ ਤਾਂ ਵੱਡੀ

ਮੁਸਕਰਾਹਟ ਦਿਉ: ਇੱਕੋ ਦਮ, ਇੱਕੋ ਹੀ ਸਮੇਂ ਇਹ ਸੰਭਵ ਨਹੀਂ ਹੈ। ਤੁਸੀਂ ਇਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਕਰ ਹੀ ਨਹੀਂ ਸਕਦੇ। ਵੱਡੀ ਮੁਸਕਰਾਹਟ ਤੁਹਾਨੂੰ ਆਤਮ-ਵਿਸ਼ਵਾਸ ਦਿੰਦੀ ਹੈ। ਵੱਡੀ ਮੁਸਕਰਾਹਟ ਤੁਹਾਡਾ ਡਰ ਕਰਦੀ ਹੈ, ਫਿਕਰਾਂ ਨੂੰ ਦੂਰ ਕਰਦੀ ਤੇ ਨਿਰਾਸ਼ਾ ਮਿਟਾ ਦਿੰਦੀ ਹੈ।

ਇੱਕ ਸੱਚੀ ਮੁਸਕਰਾਹਟ ਕੇਵਲ ਤੁਹਾਡੇ ਆਤਮ-ਵਿਸ਼ਵਾਸ ਨੂੰ ਹੀ ਨਹੀਂ ਵਧਾਉਂਦੀ, ਜਾਂ ਸਿਰਫ ਤੁਹਾਡੇ ਮਨ ਤੋਂ ਬੁਰੀਆਂ ਭਾਵਨਾਵਾਂ ਨੂੰ ਹੀ ਨਹੀਂ ਹਟਾਉਂਦੀ ਬਲਕਿ ਸੱਚੀ ਮੁਸਕਰਾਹਟ ਨਾਲ ਲੋਕਾਂ ਦਾ ਵਿਰੋਧ ਵੀ ਪਿਘਲ ਜਾਂਦਾ ਹੈ ਤੇ ਇਹ ਇੱਕਦਮ ਹੁੰਦਾ ਹੈ। ਜੇਕਰ ਤੁਸੀਂ ਕਿਸੇ ਨੂੰ ਵੱਡੀ ਜਿਹੀ, ਸੱਚੀ ਮੁਸਕਰਾਹਟ ਦਿਉ ਤਾਂ ਸਾਹਮਣੇ ਵਾਲਾ ਬੰਦਾ ਤੁਹਾਡੇ ਤੋਂ ਗੱਲਾਂ ਹੋ ਹੀ ਨਹੀਂ ਸਕਦਾ। ਕੁਝ ਸਮਾਂ ਪਹਿਲਾਂ ਦੀ ਗੱਲ ਹੈ ਕਿ ਮੇਰੇ ਨਾਲ ਇੱਕ ਘਟਨਾ ਹੋਈ ਜਿਸ ਵਿੱਚ ਇਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਹੀ ਹੋਇਆ। ਮੈਂ ਬੋਰਸਡੇ ਤੇ ਹਰੀ ਬੱਤੀ ਹੋ ਜਾਣ ਦਾ ਇੰਤਜ਼ਾਰ ਕਰ ਰਿਹਾ ਸੀ ਕਿ ਤਦੋਂ ਹੀ ਭੜਮ ਦੀ ਆਵਾਜ਼ ਆਈ। ਮੇਰੇ ਪਿਛਲੇ ਡਾਈਵਰ ਦਾ ਪੈਰ ਬਰੇਕ ਤੋਂ ਹਟ ਗਿਆ ਤੇ ਉਸਦੀ ਕਾਰ ਨੇ ਮੇਰੀ ਕਾਰ ਦੇ ਪਿਛਲੇ ਬੈਂਪਰ ਤੇ ਟੱਕਰ ਮਾਰ ਦਿੱਤੀ। ਮੈਂ ਸੀਸੇ ਤੋਂ ਵੇਖਿਆ ਕਿ ਉਹ ਬਾਹਰ ਨਿਕਲ ਰਿਹਾ ਸੀ। ਮੈਂ ਵੀ ਇੱਕਦਮ ਬਾਹਰ ਨਿਕਲਿਆ ਤੇ ਅਸੂਲਾਂ ਦੀ ਕਿਤਾਬ ਨੂੰ ਭੁੱਲਦੇ ਹੋਏ ਬਹਿਸ ਲਈ ਤਿਆਰ ਹੋ ਗਿਆ। ਮੈਂ ਮੰਨਦਾ ਹਾਂ ਕਿ ਉਸ ਨਾਲ ਬਹਿਸ ਕਰਕੇ ਉਸਨੂੰ ਨੀਚਾ ਦਿਖਾਉਣ ਲਈ ਮੈਂ ਪੂਰੀ ਤਰ੍ਹਾਂ ਤਿਆਰ ਸੀ।

ਪਰ ਖੁਸ਼ਕਿਸਮਤੀ ਨਾਲ ਇਸ ਤੋਂ ਪਹਿਲਾਂ ਕਿ ਮੈਨੂੰ ਇਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਕਰਨ ਦਾ ਮੌਕਾ ਮਿਲਦਾ, ਉਹ ਮੇਰੇ ਕੋਲ ਆਇਆ, ਮੁਸਕਰਾਇਆ ਤੇ ਉਸਨੇ ਬੜੀ ਗੰਭੀਰਤਾ ਨਾਲ ਕਿਹਾ, 'ਏਸਡ, ਮੇਰਾ ਇਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਕਰਨ ਦਾ ਕੋਈ ਇਰਾਦਾ ਨਹੀਂ ਸੀ।' ਉਸਦੀ ਮੁਸਕਰਾਹਟ ਤੇ ਉਸਦੇ ਗੰਭੀਰ ਸ਼ਬਦਾਂ ਨੂੰ ਸੁਣਕੇ ਮੇਰਾ ਗੁੱਸਾ ਹਰਨ ਹੋ ਗਿਆ। ਜੁਆਬ ਵਿੱਚ ਮੈਂ ਇਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਦੀ ਗੱਲ ਕਹੀ, 'ਚਲਦਾ ਹੈ। ਇਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਤਾਂ ਹੁੰਦਾ ਹੀ ਰਹਿੰਦਾ ਹੈ।' ਪਲਕ ਦੇ ਭੇਰ ਵਿੱਚ ਹੀ ਸਾਡਾ ਵਿਰੋਧ ਮਿੱਤਰਤਾ ਵਿੱਚ ਤਬਦੀਲ ਹੋ ਗਿਆ।

ਵੱਡੀ ਮੁਸਕਰਾਹਟ ਦਿਉ ਤੇ ਤੁਸੀਂ ਮਹਿਸੂਸ ਕਰੋਗੇ ਕਿ 'ਇੱਕ ਵਾਰੀ ਫਿਰ ਖੁਸ਼ੀਆਂ ਦੇ ਦਿਨ ਮੁੜ ਆਏ ਹਨ।' ਪਰ ਮੁਸਕਰਾਹਟ ਵੱਡੀ ਹੋਣੀ ਚਾਹੀਦੀ ਹੈ। ਅੱਧੀ ਮੁਸਕਰਾਹਟ ਨਾਲ ਕੰਮ ਨਹੀਂ ਚਲੇਗਾ। ਅੱਧੀ ਮੁਸਕਰਾਹਟ ਦੀ ਸਫਲਤਾ ਦੀ ਕੋਈ ਗਰੰਟੀ ਨਹੀਂ ਹੈ। ਤਦੋਂ ਤੱਕ ਮੁਸਕਰਾਉ ਜਦੋਂ ਤੱਕ ਕਿ ਤੁਹਾਡੇ ਦੰਦ ਨਾ ਦਿੱਸਣ ਲੱਗਣ। ਵੱਡੀ ਮੁਸਕਰਾਹਟ ਦੀ ਸਫਲਤਾ ਦੀ ਪੂਰੀ ਗਰੰਟੀ ਹੈ।

ਮੈਂ ਕਈ ਵਾਰ ਸੁਣਿਆ ਹੈ, 'ਹਾਂ ਜੀ, ਪਰ ਜਦੋਂ ਮੈਂ ਭਰਿਆ ਹੋਇਆ ਹੁੰਦਾ ਹਾਂ ਜਾਂ ਮੈਂ ਗੁੱਸੇ 'ਚ ਹੁੰਦਾ ਹਾਂ ਤਾਂ ਮੇਰੀ ਮੁਸਕਰਾਉਣ ਦੀ ਇੱਛਾ ਹੀ ਨਹੀਂ ਹੁੰਦੀ।'

ਬਿਲਕੁਲ ਨਹੀਂ ਹੁੰਦੀ ਹੋਵੇਗੀ। ਕਿਸੇ ਦੀ ਵੀ ਨਹੀਂ ਹੁੰਦੀ। ਪਰ ਇਹੀ ਤਾਂ ਖਾਸ ਗੱਲ ਹੈ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਇਹੋ ਜਿਹੇ ਸਮੇਂ 'ਚ ਆਪਣੇ-ਆਪ ਨੂੰ ਕਰੋ, 'ਮੈਂ ਮੁਸਕਰਾ ਕਰ ਕੇ ਦਿਖਾ ਦਿਆਂਗਾ।'

ਵਿਚ ਮੁਸਕਰਾਉਂ।

ਮੁਸਕਰਾਹਟ ਦੀ ਸ਼ਕਤੀ ਨੂੰ ਸੰਜੋਵੋ ।

ਇਹਨਾਂ ਪੰਜ ਤਕਨੀਕਾਂ ਦਾ ਇਸਤੇਮਾਲ ਕਰ ਫਾਇਦਾ ਉਠਾਉ :

1. ਕੰਮ ਕਰਨ ਨਾਲ ਡਰ ਦੂਰ ਹੁੰਦਾ ਹੈ। ਆਪਣੇ ਡਰ ਨੂੰ ਪਹਿਚਾਣ ਲਓ ਤੇ ਕਿਹੋ ਰਚਨਾਤਮਕ ਕੰਮ ਕਰੋ। ਨਿਰੰਮਾਣ-ਕਿਸੇ ਪਰਿਸਥਿਤੀ ਬਾਰੇ ਕੁਝ ਨਾ ਕੁਝ ਕਰਨ ਦੀ ਆਦਤ ਨਾਲ ਡਰ ਵਧਦਾ ਤੇ ਆਤਮ-ਵਿਸ਼ਵਾਸ ਘੱਟ ਹੁੰਦਾ ਹੈ।

2. ਆਪਣੇ ਯਾਦਾਂ ਦੇ ਬੈਂਕ ਵਿੱਚ ਕੇਵਲ ਸਕਾਰਾਤਮਕ ਵਿਚਾਰਾਂ ਨੂੰ ਜਮ੍ਹਾਂ ਕਰਨ ਦੀ ਕੋਸ਼ਿਸ਼ ਕਰੋ। ਨਕਾਰਾਤਮਕ, ਆਪਣੇ-ਆਪ ਨੂੰ ਨੀਚਾ ਦਿਖਾਉਣ ਵਾਲੇ ਵਿਚਾਰਾਂ ਨੂੰ ਦਿਮਾਗੀ ਦੌੜ ਨਾ ਬਣਨ ਦਿਉ। ਨਾਪਸੰਦ ਘਟਨਾਵਾਂ ਜਾਂ ਹਾਲਾਤਾਂ ਨੂੰ ਯਾਦ ਕਰਨ ਦੀ ਆਦਤ ਛੱਡ ਦਿਓ।

3. ਲੋਕਾਂ ਦੇ ਸਹੀ ਪਹਿਲੂ ਨੂੰ ਵੀ ਦੇਖੋ। ਯਾਦ ਰਖੋ, ਲੋਕ ਜ਼ਿਆਦਾਤਰ ਮਾਮਲਿਆਂ ਵਿੱਚ ਇੱਕੋ ਜਿਹੇ ਹੁੰਦੇ ਹਨ ਅਤੇ ਬਹੁਤ ਘੱਟ ਮਾਮਲਿਆਂ ਵਿੱਚ ਇੱਕੋ-ਦੂਜੇ ਤੋਂ ਵੱਖ ਹੁੰਦੇ ਹਨ। ਸਾਹਮਣੇ ਵਾਲੇ ਦੇ ਬਾਰੇ ਸੰਤੁਲਿਤ ਨਜ਼ਰੀਆ ਰਖੋ। ਆਖਰ, ਉਹ ਵੀ ਤੁਹਾਡੇ ਵਰਗਾ ਇੱਕ ਇਨਸਾਨ ਹੈ ਤੇ ਤੁਸੀਂ ਸਮਝਣ ਦੇ ਰਵੱਈਏ ਦਾ ਵੀ ਇਸਤੇਮਾਲ ਕਰੋ। ਕਈ ਲੋਕ ਭੌਂਕਦੇ ਹਨ, ਪਰ ਬੜੇ ਘੱਟ ਸੱਚਮੁੱਚ ਕੱਟਦੇ ਹਨ।

4. ਓਹੀ ਕੰਮ ਕਰਨ ਦੀ ਆਦਤ ਪਾਉ ਜਿਹੜਾ ਤੁਹਾਡੀ ਅੰਤਰਾਤਮਾ ਦੇ ਹਿਸਾਬ ਨਾਲ ਨੀਕ ਹੈ। ਇਸ ਨਾਲ ਤੁਹਾਡੇ ਜੀਵਨ ਵਿੱਚ ਅਪਰਾਧਬੋਧ ਦਾ ਜ਼ਹਿਰ ਨਹੀਂ ਘੁਲ ਸਕੇਗਾ। ਨੀਕ ਕੰਮ ਕਰਨਾ ਸਫਲਤਾ ਲਈ ਇੱਕੋ ਬੜਾ ਵਿਹਾਰਕ ਅਸੂਲ ਹੈ।

5. ਆਪਣੇ ਹਰ ਕੰਮ ਤੋਂ ਇਹ ਝਲਕਣ ਦਿਉ, 'ਮੇਰੇ ਅੰਦਰ ਆਤਮ-ਵਿਸ਼ਵਾਸ ਹੈ, ਬਹੁਤ ਆਤਮ-ਵਿਸ਼ਵਾਸ ਹੈ।' ਆਪਣੀ ਰੋਜ਼ਾਨਾ ਜਿੰਦਗੀ ਵਿੱਚ ਇਹਨਾਂ ਛੋਟੀਆਂ-ਛੋਟੀਆਂ ਤਕਨੀਕਾਂ ਦਾ ਇਸਤੇਮਾਲ ਕਰੋ।

- ਉ. ਅੱਗੋਂ ਦੀ ਬੈਂਚ ਤੇ ਬੈਠੋ ।
- ਅ. ਨਜ਼ਰ ਮਿਲਾਉਣ ਦਾ ਅਭਿਆਸ ਕਰੋ ।
- ੲ. 25 ਵੀਸਦੀ ਤੋਸ਼ ਚਲੋ ।
- ਸ. ਖੋਲ੍ਹਣ ਦੀ ਆਦਤ ਪਾਓ ।
- ਹ. ਵੱਡੀ ਮੁਸਕਰਾਹਟ ਦਿਓ ।

□□□

ਉਸਤਾਦ ਹੁਰੀਂ ਸ੍ਰ. ਰਜਿੰਦਰ ਸਿੰਘ ਰੁਪਾਲ ੧5੦੮5੧੧੪੫

4

ਵੱਡਾ ਕਿਵੇਂ ਸੋਚੀਏ ?

ਹੁਣੇ ਹੀ ਮੈਂ ਇੱਕ ਵੱਡੀ ਉਦਯੋਗਿਕ ਕੰਪਨੀ ਦੀ ਰੋਜ਼ਗਾਰ ਮਾਹਿਰ ਨਾਲ ਚਰਚਾ ਕੀਤੀ। ਇਹ ਮਾਹਿਰ ਹਰ ਸਾਲ ਚਾਰ ਮਹੀਨੇ ਕਾਲਜਾਂ ਵਿੱਚ ਜਾਕੇ ਉਥੇ ਦੇ ਹੋਣਹਾਰ ਸੀਨੀਅਰ ਵਿਦਿਆਰਥੀਆਂ ਨੂੰ ਆਪਣੀ ਕੰਪਨੀ ਦੇ ਜੂਨੀਅਰ ਐਗਜ਼ੀਕਿਊਟਿਵ ਟ੍ਰੇਨਿੰਗ ਪ੍ਰੋਗਰਾਮ ਲਈ ਚੁਣਦੀ ਸੀ। ਉਸ ਦੀਆਂ ਗੱਲਾਂ ਤੋਂ ਲਾਗਿਆ ਜਿਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਉਹ ਵਿਦਿਆਰਥੀਆਂ ਦੇ ਰਵੱਈਏ ਤੋਂ ਨਿਰਾਸ਼ ਸੀ।

'ਮੈਂ ਹਰ ਦਿਨ 8 ਤੋਂ 10 ਇਹੋ ਜਿਹੇ ਕਾਲਜ ਸੀਨੀਅਰਾਂ ਦਾ ਇੰਟਰਵਿਊ ਲੈਂਦੀ ਹਾਂ, ਜਿਹੜੇ ਸਾਡੇ ਨਾਲ ਕੰਮ ਕਰਨਾ ਚਾਹੁੰਦੇ ਹਨ। ਅਸੀਂ ਸਕਰੀਨਿੰਗ ਇੰਟਰਵਿਊ ਵਿੱਚ ਜਿਸ ਗੱਲ ਤੇ ਸਭ ਤੋਂ ਜ਼ਿਆਦਾ ਧਿਆਨ ਦਿੰਦੇ ਹਾਂ, ਉਹ ਹੁੰਦੀ ਹੈ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੀ ਪ੍ਰੇਰਨਾ, ਉਹਨਾਂ ਦਾ ਜਿੰਦਗੀ ਵਿੱਚ ਨਿਸ਼ਾਨ। ਅਸੀਂ ਇਹ ਜਾਣਨਾ ਚਾਹੁੰਦੇ ਹਾਂ ਕਿ ਕੀ ਇਹ ਵਿਅਕਤੀ ਕੁਝ ਸਾਲ ਬਾਅਦ ਸਾਡੇ ਲਈ ਵੱਡੇ ਪ੍ਰੋਜੈਕਟ ਕਰ ਸਕਦਾ ਹੈ, ਸਾਡੇ ਬ੍ਰਾਂਚ ਦਫਤਰ ਜਾਂ ਫੈਕਟਰੀ ਨੂੰ ਸੰਭਾਲ ਸਕਦਾ ਹੈ, ਜਾਂ ਕਿਸੇ ਹੋਰ ਤਰੀਕੇ ਨਾਲ ਕੰਪਨੀ ਲਈ ਵੱਡੀ ਜ਼ਿੰਮੇਵਾਰੀ ਚੁੱਕ ਸਕਦਾ ਹੈ।

'ਮੈਨੂੰ ਇਹ ਕਹਿਣਾ ਪਵੇਗਾ ਕਿ ਮੈਂ ਜਿਨ੍ਹਾਂ ਲੋਕਾਂ ਨਾਲ ਚਰਚਾ ਕਰਦੀ ਹਾਂ, ਉਨ੍ਹਾਂ ਵਿੱਚੋਂ ਜ਼ਿਆਦਾਤਰ ਸੀਨੀਅਰਾਂ ਦੇ ਨਿੱਜੀ ਟੀਚਿਆਂ ਨੂੰ ਦੇਖ ਕੇ ਮੈਂ ਖੁਸ਼ ਨਹੀਂ ਹਾਂ। ਤੁਹਾਨੂੰ ਇਹ ਜਾਣਕੇ ਹੈਰਾਨੀ ਹੋਵੇਗੀ ਕਿ ਇਹ 22 ਸਾਲ ਦੇ ਮੁੰਡੇ ਸਾਡੀਆਂ ਬਾਕੀ ਚੀਜ਼ਾਂ ਤੋਂ ਜ਼ਿਆਦਾ ਸਾਡੇ ਰੀਟਾਇਰਮੈਂਟ ਪਲਾਨ ਵਿੱਚ ਰੁਚੀ ਲੈਂਦੇ ਹਨ। ਉਨ੍ਹਾਂ ਦਾ ਦੂਜਾ ਪਰਿਵਾਰ ਸਵਾਲ ਹੁੰਦਾ ਹੈ, 'ਕੀ ਮੈਨੂੰ ਘੁੰਮਣ ਨੂੰ ਮਿਲੇਗਾ?' ਉਹਨਾਂ ਵਿੱਚੋਂ ਜ਼ਿਆਦਾਤਰ ਲੋਕਾਂ ਲਈ ਸਫਲਤਾ ਦਾ ਸ਼ਬਦ ਸੁਰੱਖਿਆ ਦਾ ਕਵਚ ਹੁੰਦਾ ਹੈ। ਅਸੀਂ ਇਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਦੇ ਲੋਕਾਂ ਨੂੰ ਆਪਣੀ ਕੰਪਨੀ ਨਾਲ ਜੋੜਨ ਦਾ ਖਤਰਾ ਕਿਉਂ ਲਈਏ ?'

'ਅੱਜ ਦਾ ਨੌਜਵਾਨ ਬਾਕੀ ਗੱਲਾਂ ਵਿੱਚ ਇੰਨਾ ਜ਼ਿਆਦਾ ਆਧੁਨਿਕ ਹੋ ਗਿਆ ਹੈ, ਲੇਕਿਨ ਮੇਰੀ ਸਮਝ 'ਚ ਇਹ ਨਹੀਂ ਆਉਂਦਾ ਕਿ ਉਹ ਹੁਣ ਵੀ ਆਪਣੇ ਭਵਿੱਖ ਬਾਰੇ ਇੰਨਾ ਸੁਕਤਿਆ ਰਵੱਈਆ ਕਿਉਂ ਰੱਖਦਾ ਹੈ। ਹਰ ਦਿਨ ਮੈਂਕੇ ਵਧਦੇ ਜਾ ਰਹੇ ਹਨ। ਵਿਗਿਆਨਿਕ ਤੇ ਉਦਯੋਗਿਕ ਖੇਤਰਾਂ ਵਿੱਚ ਸਾਡਾ ਦੇਸ਼ ਰਿਕਾਰਡ-ਤੋੜ ਕਰ ਰਿਹਾ ਹੈ। ਸਾਡੀ ਆਬਾਦੀ ਤੇਜ਼ੀ ਨਾਲ ਵੱਧ ਰਹੀ

ਹੈ। ਜੇਕਰ ਅਮਰੀਕਾ ਵਿੱਚ ਪ੍ਰਗਤੀ ਦਾ ਕੋਈ ਯੁੱਗ ਹੈ ਤਾਂ ਉਹ ਇਹੀ ਹੈ।

ਹੁਣ ਜੇਕਰ ਇੰਨੇ ਸਾਰੇ ਲੋਕਾਂ ਦੀ ਸੋਚ ਇੰਨੀ ਛੋਟੀ ਹੈ ਤਾਂ ਇਸਦਾ ਅਰਥ ਇਹ ਹੋਇਆ ਕਿ ਜੇਕਰ ਤੁਸੀਂ ਸੱਚੀ ਵੱਡਾ ਸੋਚਦੇ ਹੋ ਤਾਂ ਤੁਹਾਡੇ ਸਾਹਮਣੇ ਬਹੁਤ ਘੱਟ ਮੁਕਾਬਲਾ ਹੈ ਤੇ ਤੁਹਾਡੇ ਲਈ ਇੱਕ ਵੱਡੇ ਕੈਰੀਅਰ ਦਾ ਰਾਹ ਖੁਲ੍ਹਿਆ ਹੋਇਆ ਹੈ।

ਸਫਲਤਾ ਦੇ ਮਾਮਲੇ ਵਿੱਚ ਲੋਕਾਂ ਨੂੰ ਇੰਚ ਜਾਂ ਪਾਊਂਡ ਦੇ ਹਿਸਾਬ ਨਾਲ ਨਹੀਂ ਮਾਪਿਆ ਜਾ ਸਕਦਾ, ਨਾ ਹੀ ਉਨ੍ਹਾਂ ਕਾਲਜਾਂ ਦੀ ਡਿਗਰੀਆਂ ਤੋਂ ਜਾਂ ਪਰਿਵਾਰਿਕ ਪਿਛੋਕੜ ਦੇ ਪੈਮਾਨੇ ਨਾਲ ਮਾਪਿਆ ਜਾਂਦਾ ਹੈ; ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਤਾਂ ਉਹਨਾਂ ਦੀ ਸੋਚ ਦੇ ਆਕਾਰ ਨਾਲ ਮਾਪਿਆ ਜਾਂਦਾ ਹੈ। ਤੁਸੀਂ ਕਿੰਨਾ ਵੱਡਾ ਸੋਚਦੇ ਹੋ, ਇਹੀ ਤੁਹਾਡੀ ਉਪਲਬਧੀਆਂ ਦੇ ਆਕਾਰ ਨੂੰ ਤੈਅ ਕਰਦਾ ਹੈ। ਵੇਖਦੇ ਹਾਂ ਕਿ ਅਸੀਂ ਕਿਵੇਂ ਤੁਹਾਡੀ ਸੋਚ ਨੂੰ ਵੱਡਾ ਕਰ ਸਕਦੇ ਹਾਂ।

ਕਦੇ ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੇ-ਆਪ ਨੂੰ ਪੁੱਛਿਆ ਹੈ, 'ਮੇਰੀ ਸਭ ਤੋਂ ਵੱਡੀ ਕਮਜ਼ੋਰੀ ਕੀ ਹੈ?' ਸਾਇਦ ਇਨਸਾਨ ਦੀ ਸਭ ਤੋਂ ਵੱਡੀ ਕਮਜ਼ੋਰੀ ਆਪਣੇ-ਆਪ ਦਾ ਮੁੱਲਾਂਕਣ ਘੱਟ ਕਰਨ ਦੀ ਹੁੰਦੀ ਹੈ-ਮਤਲਬ ਕਿ ਆਪਣੇ-ਆਪ ਨੂੰ ਸਮਝੇ ਵਿੱਚ ਵੇਚਣ ਦੀ ਕਮਜ਼ੋਰੀ। ਸਵੈ-ਮੁੱਲਾਂਕਣ ਵਿੱਚ ਘੱਟ ਅਣਗਿਣਤ ਤਰੀਕਿਆਂ ਨਾਲ ਸਾਫ਼ ਇੱਖਦੀ ਹੈ। ਜਾਨ ਅਖਬਾਰ ਵਿੱਚ ਇੱਕ ਨੌਕਰੀ ਦੇ ਵਿਗਿਆਨ ਨੂੰ ਦੇਖਦਾ ਹੈ। ਉਹ ਇਸੇ ਤਰ੍ਹਾਂ ਦੀ ਨੌਕਰੀ ਕਰਨਾ ਚਾਹੁੰਦਾ ਹੈ। ਪਰ ਉਹ ਇਸ ਦੇ ਲਈ ਕੋਈ ਕੋਸ਼ਿਸ਼ ਨਹੀਂ ਕਰਦਾ ਕਿਉਂਕਿ ਉਹ ਸੋਚਦਾ ਹੈ, 'ਮੈਂ ਇਸ ਨੌਕਰੀ ਲਈ ਕਾਬਲ ਨਹੀਂ ਹਾਂ ਇਸ ਲਈ ਕੋਸ਼ਿਸ਼ ਕਰਨ ਦੀ ਮਿਹਨਤ ਕਿਉਂ ਕਰਾਂ?' ਜਾਂ ਜਿਸ ਜੇਨ ਦੇ ਨਾਲ ਭੋਟਿੰਗ ਤੇ ਜਾਣਾ ਚਾਹੁੰਦਾ ਹੈ, ਪਰ ਉਹ ਉਸ ਨੂੰ ਨਹੀਂ ਪੁੱਛਦਾ ਕਿਉਂਕਿ ਉਸਨੂੰ ਲੱਗਦਾ ਹੈ ਕਿ ਉਹ ਤਿਆਰ ਨਹੀਂ ਹੋਵੇਗੀ।

ਟਾਮ ਨੂੰ ਲੱਗਦਾ ਹੈ ਕਿ ਮਿਸਟਰ ਰੀਚਰਡਸ ਉਸਦੇ ਮਾਲ ਦੇ ਚੰਗੇ ਗ੍ਰਾਹਕ ਹੋ ਸਕਦੇ ਹਨ, ਪਰ ਟਾਮ ਮਿਸਟਰ ਰੀਚਰਡਸ ਨੂੰ ਮਿਲਣ ਨਹੀਂ ਜਾਂਦਾ। ਉਸ ਨੂੰ ਲੱਗਦਾ ਹੈ ਕਿ ਮਿਸਟਰ ਰੀਚਰਡਸ ਵਰਗੇ ਵੱਡੇ ਖੰਦੇ ਉਸਨੂੰ ਨਹੀਂ ਮਿਲਣਗੇ। ਪੀਟ ਨੌਕਰੀ ਲਈ ਦਰਖਾਸਤ ਭਰ ਰਿਹਾ ਹੈ। ਉਸ ਵਿੱਚ ਇੱਕ ਸਵਾਲ ਪੁੱਛਿਆ ਜਾਂਦਾ ਹੈ, 'ਤੁਸੀਂ ਸ਼ੁਰੂਆਤ ਵਿੱਚ ਕਿੰਨੀ ਤਨਖਾਹ ਚਾਹੋਗੇ?' ਪੀਟ ਇੱਕ ਛੋਟੀ-ਜਿਹੀ ਰਕਮ ਲਿਖ ਦੇਂਦਾ ਹੈ ਕਿਉਂਕਿ ਉਸਨੂੰ ਲੱਗਦਾ ਹੈ ਕਿ ਉਹ ਇਸ ਤੋਂ ਜ਼ਿਆਦਾ ਤਨਖਾਹ ਦੇ ਕਾਬਲ ਨਹੀਂ ਹੈ, ਜਦੋਂ ਕਿ ਉਹ ਇਸ ਤੋਂ ਜ਼ਿਆਦਾ ਤਨਖਾਹ ਪਾਉਂਦਾ ਚਾਹੁੰਦਾ ਹੈ।

ਹਜ਼ਾਰਾਂ ਸਾਲਾਂ ਤੋਂ ਦਾਰਸ਼ਨਿਕ ਸਾਨੂੰ ਇਹ ਚੰਗੀ ਸਲਾਹ ਦਿੰਦੇ ਆ ਰਹੇ ਹਨ, ਆਪਣੇ-ਆਪ ਨੂੰ ਜਾਣੋ। ਪਰ ਜਿਆਦਾਤਰ ਲੋਕ ਇਸ ਸਲਾਹ ਦਾ ਅਰਥ ਇਹ ਕੱਢਦੇ ਹਨ ਕਿ ਆਪਣੇ ਆਪ ਦੇ ਨਕਾਰਾਤਮਕ ਪਹਿਲੂਆਂ ਨੂੰ ਜਾਣੋ। ਜਿਆਦਾਤਰ ਸਵੈ-ਮੁੱਲਾਂਕਣ ਵਿੱਚ ਲੋਕ ਆਪਣੀਆਂ ਗ਼ਲਤੀਆਂ, ਘਾਟਾਂ, ਨਾਕਾਬਲੀਅਤ ਦੀ ਲੰਮੀ ਜਿਹੀ ਮਨਸਿਕ ਸੂਚੀ ਬਣਾ ਲੈਂਦੇ

ਹਨ।

ਸਾਨੂੰ ਆਪਣੀਆਂ ਕਮੀਆਂ ਦਾ ਪਤਾ ਹੋਵੇ; ਇਹ ਚੰਗੀ ਗੱਲ ਹੈ। ਇਨ੍ਹਾਂ ਤੋਂ ਸਾਨੂੰ ਇਹ ਪਤਾ ਚਲਦਾ ਹੈ ਕਿ ਸਾਨੂੰ ਇਨ੍ਹਾਂ ਖੇਤਰਾਂ ਵਿੱਚ ਸੁਧਾਰ ਕਰਨਾ ਹੈ। ਪਰ ਜੇਕਰ ਅਸੀਂ ਕੇਵਲ ਪਤਾ ਨਕਾਰਾਤਮਕ ਪਹਿਲੂ ਨੂੰ ਹੀ ਜਾਣ ਪਾਏ ਤਾਂ ਅਸੀਂ ਪਰੇਸ਼ਾਨੀ ਵਿੱਚ ਫੱਸ ਜਾਵਾਂਗੇ। ਆਪਣੇ ਨਕਾਰਾਤਮਕ ਨਜ਼ਰਾਂ ਵਿੱਚ ਘੱਟ ਹੋ ਜਾਵੇਗਾ।

ਸਾਡਾ ਮੁੱਲ ਆਪਣੀਆਂ ਨਜ਼ਰਾਂ ਵਿੱਚ ਘੱਟ ਹੋ ਜਾਵੇਗਾ। ਇਸੇ ਇੱਕ ਅਭਿਆਸ ਦਿੱਤਾ ਗਿਆ ਹੈ ਜਿਸ ਨਾਲ ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੇ ਸੱਚੇ ਆਕਾਰ ਨੂੰ ਇਸੇ ਇੱਕ ਹੋ। ਮੈਂ ਇਸ ਨੂੰ ਐਕਜ਼ੀਕਿਊਟਿਵ ਤੇ ਸੇਲਜ਼ ਪਰਸਨਲ ਦੇ ਆਪਣੇ ਟ੍ਰੇਨਿੰਗ ਮਾਪ ਸਕਦੇ ਹਾਂ। ਮੈਂ ਇਸ ਨੂੰ ਐਕਜ਼ੀਕਿਊਟਿਵ ਤੇ ਸੇਲਜ਼ ਪਰਸਨਲ ਦੇ ਆਪਣੇ ਟ੍ਰੇਨਿੰਗ ਪ੍ਰੋਗਰਾਮਾਂ ਵਿੱਚ ਅਜਮਾਇਆ ਹੈ। ਇਹ ਵਾਕਈ ਕੰਮ ਕਰਦਾ ਹੈ।

1. ਆਪਣੇ ਪੰਜ ਗੁਣਾਂ ਨੂੰ ਤੈਅ ਕਰੋ। ਕਿਸੇ ਨਿਰਪੱਖ ਦੋਸਤ ਦੀ ਸਹਾਇਤਾ ਲਓ-ਜਿਵੇਂ ਤੁਹਾਡੀ ਪਤਨੀ, ਤੁਹਾਡਾ ਸੀਨੀਅਰ, ਤੁਹਾਡਾ ਪ੍ਰੋਫੈਸਰ-ਕੋਈ ਸਿਆਣਾ ਬੰਦਾ ਜਿਹੜਾ ਤੁਹਾਨੂੰ ਸੱਚਾ ਮਜ਼ਵਰਾ ਦੇ ਸਕੇ। (ਗੁਣਾਂ ਦੇ ਉਦਾਹਰਣ ਹਨ ਸਿੱਖਿਆ, ਤਜਰਬਾ, ਤਕਨੀਕੀ ਯੋਗਤਾ, ਹੁਲੀਆ, ਸੰਤੁਲਿਤ ਘਰੇਲੂ ਜੀਵਨ, ਰਵੱਈਆ, ਵਿਅਕਤੀਤਵ, ਲੀਡਰਸ਼ਿਪ ਦੀ ਯੋਗਤਾ)।

2. ਹਰ ਗੁਣ ਦੇ ਸਾਹਮਣੇ ਆਪਣੇ ਉਨ੍ਹਾਂ ਤਿੰਨ ਜਾਣੇ-ਪਛਾਣੇ ਬੰਦਿਆਂ ਦਾ ਨਾਂ ਲਿਖ ਲਓ ਜਿਹੜੇ ਬਹੁਤ ਸਫਲ ਹਨ ਪਰ ਉਨ੍ਹਾਂ ਵਿੱਚ ਇਹ ਗੁਣ ਉਨ੍ਹੀ ਮਾਤਰਾ ਵਿੱਚ ਨਹੀਂ ਹੈ ਜਿੰਨੀ ਮਾਤਰਾ ਵਿੱਚ ਤੁਹਾਡੇ ਵਿੱਚ ਹਨ।

ਇਸ ਅਭਿਆਸ ਨੂੰ ਪੂਰਾ ਕਰ ਲੈਣ ਤੇ ਪਾਵੇਗੇ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਕਿਸੇ ਨਾ ਕਿਸੇ ਗੱਲ ਵਿੱਚ ਕਈ ਸਫਲ ਲੋਕਾਂ ਤੋਂ ਅੱਗੇ ਹੋ।

ਇਮਾਨਦਾਰੀ ਨਾਲ ਤੁਸੀਂ ਇੱਕ ਹੀ ਨਤੀਜੇ ਤੇ ਪੁੱਜ ਸਕਦੇ ਹੋ: ਤੁਸੀਂ ਜਿੰਨਾ ਸੋਚਦੇ ਹੋ, ਤੁਸੀਂ ਉਸ ਤੋਂ ਵੱਡੇ ਹੋ। ਇਸ ਲਈ, ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੀ ਸੋਚ ਨੂੰ ਵੀ ਆਪਣੇ ਆਕਾਰ ਦੇ ਹਿਸਾਬ ਨਾਲ ਬਣਾ ਲਓ। ਉਨ੍ਹਾਂ ਹੀ ਵੱਡਾ ਸੋਚੋ ਜਿੰਨੇ ਵੱਡੇ ਤੁਸੀਂ ਹੋ। ਤੇ ਕਦੇ, ਆਪਣੇ-ਆਪ ਨੂੰ ਸਮਝਾ ਨਾ ਵੇਰੋ।

ਜਿਹੜਾ ਬੰਦਾ 'ਅਚਲ' ਸ਼ਬਦ ਲਈ 'ਦੁਰਭੇਦ' ਸ਼ਬਦ ਦਾ ਇਸਤੇਮਾਲ ਕਰਦਾ ਹੈ ਜਾਂ 'ਬੱਚਤ' ਲਈ 'ਘੱਟਖਰਚ' ਸ਼ਬਦ ਦਾ, ਉਸਦੇ ਬਾਰੇ ਅਸੀਂ ਇਹ ਜਾਣ ਜਾਂਦੇ ਹਾਂ ਕਿ ਉਸਦੀ ਸ਼ਬਦਾਵਲੀ ਦਾ ਦਾਇਰਾ ਵੱਡਾ ਹੈ। ਪਰ ਕੀ ਉਸਦੇ ਕੋਲ ਇੱਕ ਵਡੇ ਚਿੰਤਕ ਦੀ ਸ਼ਬਦਾਵਲੀ ਹੈ? ਸਾਇਦ ਨਹੀਂ। ਜਿਹੜੇ ਲੋਕ ਮੁਸ਼ਕਿਲ ਸ਼ਬਦਾਂ ਦਾ ਪ੍ਰਯੋਗ ਕਰਦੇ ਹਨ, ਜਿਹੜੇ ਲੋਕ ਇਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਦੇ ਅਲੰਕਾਰਿਕ ਵਾਕਾਂ ਦਾ ਇਸਤੇਮਾਲ ਕਰਦੇ ਹਨ ਜਿੰਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਸਮਝਣ ਵਿੱਚ ਆਮ ਲੋਕਾਂ ਨੂੰ ਮੁਸ਼ਕਿਲ ਹੁੰਦੀ ਹੈ ਉਹ ਦਰਅਸਲ ਦਿਖਾਵਟੀ ਤੇ ਘਮੰਡੀ ਲੋਕ ਹੁੰਦੇ ਹਨ

ਤੇ ਦਿਖਾਵਟੀ ਲੋਕ ਆਮ ਕਰਕੇ ਛੋਟੇ ਚਿੰਤਕ ਹੁੰਦੇ ਹਨ।

ਕਿਸੇ ਆਦਮੀ ਦੀ ਸ਼ਬਦਾਵਲੀ ਦਾ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਪੈਮਾਨਾ ਉਸਦੇ ਸ਼ਬਦਾਂ ਦੀ ਗਿਣਤੀ ਜਾਂ ਆਕਾਰ ਨਹੀਂ ਹੈ। ਅਸਲ ਮਹੱਤਵ ਦੀ ਗੱਲ ਤਾਂ ਇਹ ਹੈ ਕਿ ਉਸਦੇ ਸ਼ਬਦਾਂ ਦਾ ਉਮੀਦ ਅਤੇ ਸਾਹਮਣੇ ਵਾਲੇ ਤੇ ਕੀ ਅਸਰ ਪੈ ਰਿਹਾ ਹੈ।

ਇਥੇ ਇੱਕ ਬੁਨਿਆਦੀ ਗੱਲ ਦੇਸੀ ਜਾ ਰਹੀ ਹੈ: **ਅਸੀਂ ਸ਼ਬਦਾਂ ਜਾਂ ਵਾਕਾਂ ਵਿੱਚ ਨਹੀਂ ਸੋਚਦੇ। ਅਸੀਂ ਤਸਵੀਰਾਂ ਜਾਂ ਖਿੰਡਾਂ ਰਾਹੀਂ ਸੋਚਦੇ ਹਾਂ।** ਸ਼ਬਦ ਵਿਚਾਰਾਂ ਲਈ ਕੱਚਾ ਮਾਲ ਹਨ। ਜਦੋਂ ਇਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਬੋਲਿਆ ਜਾਂ ਪੜ੍ਹਿਆ ਜਾਂਦਾ ਹੈ ਤਾਂ ਸਾਡਾ ਦਿਮਾਗੀ ਕੰਪਿਊਟਰ ਇਨ੍ਹਾਂ ਸ਼ਬਦਾਂ ਨੂੰ ਆਪਣੇ-ਆਪ ਤਸਵੀਰਾਂ ਵਿੱਚ ਬਦਲ ਦਿੰਦਾ ਹੈ। ਹਰ ਸ਼ਬਦ, ਹਰ ਵਾਕ, ਤੁਹਾਡੇ ਦਿਮਾਗ ਵਿੱਚ ਇੱਕ ਵੱਖਰੀ ਤਸਵੀਰ ਬਣਾਉਂਦਾ ਹੈ। ਜੇਕਰ ਕੋਈ ਇਹ ਕਹਿੰਦਾ ਹੈ, 'ਜਿਮ ਨੇ ਇੱਕ ਨਵਾਂ ਸੀਪਰਟ ਲੈਵਲ ਖਰੀਦਿਆ ਹੈ ਤਾਂ ਸਾਡੇ ਦਿਮਾਗ ਵਿੱਚ ਇੱਕ ਵੱਖਰੀ ਤਸਵੀਰ ਬਣਦੀ ਹੈ। ਪਰ ਜੇਕਰ ਤੁਹਾਨੂੰ ਦੱਸਿਆ ਜਾਂਦਾ ਹੈ, 'ਜਿਮ ਨੇ ਇੱਕ ਨਵਾਂ ਰੈਂਚ ਹਾਊਸ ਖਰੀਦਿਆ ਹੈ ਤਾਂ ਤੁਹਾਡੇ ਦਿਮਾਗ 'ਚ ਦੂਜੀ ਹੀ ਤਸਵੀਰ ਬਣਦੀ ਹੈ। ਸਾਡੇ ਦਿਮਾਗ ਅੰਦਰ ਵੱਖ-ਵੱਖ ਤਸਵੀਰਾਂ ਵੱਖ ਵੱਖ ਸ਼ਬਦਾਂ ਕਾਰਨ ਬਣਦੀਆਂ ਹਨ।

ਇਸ ਨੂੰ ਇਸ ਢੰਗ ਨਾਲ ਦੇਖੋ। ਜਦ ਤੁਸੀਂ ਬੋਲਦੇ ਜਾਂ ਲਿਖਦੇ ਹੋ ਤਾਂ ਤੁਸੀਂ ਇੱਕ ਤਰ੍ਹਾਂ ਤੋਂ ਦੂਜੇ ਲੋਕਾਂ ਦੇ ਦਿਮਾਗ ਵਿੱਚ ਫਿਲਮ ਦਿਖਾਉਣ ਵਾਲੇ ਪ੍ਰੋਜੈਕਟਰ ਦਾ ਕੰਮ ਕਰ ਰਹੇ ਹੁੰਦੇ ਹੋ ਤੇ ਤੁਸੀਂ ਜਿਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਦੀ ਫਿਲਮ ਦਿਖਾਉਂਗੇ, ਸਾਹਮਣੇ ਵਾਲੇ ਤੇ ਤੁਹਾਡਾ ਪ੍ਰਭਾਵ ਉਸੇ ਤਰ੍ਹਾਂ ਹੀ ਪਵੇਗਾ।

ਮੰਨ ਲਵੋ ਤੁਸੀਂ ਲੋਕਾਂ ਨੂੰ ਇਹ ਦੱਸਦੇ ਹੋ, 'ਮੈਨੂੰ ਇਹ ਦੱਸਦਿਆਂ ਦੁੱਖ ਹੋ ਰਿਹਾ ਹੈ ਕਿ ਅਸੀਂ ਅਸਫਲ ਹੋ ਗਏ ਹਾਂ।' ਇਸ ਵਾਕ ਦਾ ਨਕਾਰਾਤਮਕ ਲੋਕਾਂ ਤੇ ਕੀ ਅਸਰ ਹੋਵੇਗਾ? ਇਨ੍ਹਾਂ ਸ਼ਬਦਾਂ ਰਾਹੀਂ ਉਹ ਹਾਰ, ਨਿਰਾਸ਼ਾ ਤੇ ਦੁੱਖ ਦੇ ਚਿੱਤਰ ਨੂੰ ਦੇਖਣਗੇ, ਜਿਸ ਵਿੱਚ 'ਅਸਫਲ' ਸ਼ਬਦ ਵਿੱਚ ਛੁਪਿਆ ਹੋਇਆ ਹੈ। ਇਸ ਦੀ ਬਜਾਏ ਜੇਕਰ ਤੁਸੀਂ ਕਹਿੰਦੇ ਹੋ, 'ਇਹ ਰਿਹਾ ਇੱਕ ਨਵਾਂ ਉਪਾਅ, ਜਿਸ ਨਾਲ ਅਸੀਂ ਸਫਲ ਹੋ ਸਕਦੇ ਹਾਂ', ਤਾਂ ਇਸ ਨਾਲ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦਾ ਉਤਸ਼ਾਹ ਵਧ ਜਾਵੇਗਾ ਤੇ ਉਹ ਇੱਕ ਵਾਰ ਫਿਰ ਕੋਸ਼ਿਸ਼ ਕਰਨ ਨੂੰ ਤਿਆਰ ਹੋ ਜਾਣਗੇ।

ਮੰਨ ਲਵੋ ਤੁਸੀਂ ਕਹਿੰਦੇ ਹੋ, 'ਸਾਡੇ ਸਾਹਮਣੇ ਇੱਕ ਸਮੱਸਿਆ ਹੈ।' ਇਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਕਹਿ ਕੇ ਦੂਜਿਆਂ ਦੇ ਦਿਮਾਗਾਂ ਵਿੱਚ ਤੁਸੀਂ ਇੱਕ ਇਹੋ ਜਿਹੀ ਤਸਵੀਰ ਬਣਾ ਦੇਵੋਗੇ ਜਿਸਨੂੰ ਸੁਲਝਾਉਣ ਵਿੱਚ ਮੁਸ਼ਕਿਲ ਤੇ ਨਾਪਸੰਦਗੀ ਹੋਵੇਗੀ। ਇਸਦੀ ਬਜਾਏ ਤੁਸੀਂ ਕਹੋ, 'ਸਾਡੇ ਸਾਹਮਣੇ ਇੱਕ ਚੁਣੌਤੀ ਹੈ।' ਤੇ ਇਸ ਵਾਕ ਨਾਲ ਤੁਸੀਂ ਇੱਕ ਇਹੋ ਜਿਹੀ ਦਿਮਾਗੀ ਤਸਵੀਰ ਬਣਾ ਦਿੰਦੇ ਹੋ ਜਿਸ ਵਿੱਚ ਅਨੰਦ ਹੈ, ਖੇਡ ਹੈ, ਕਰਨ ਲਈ ਕੁਝ ਚੰਗਾ ਹੈ।

ਜਾਂ ਕਿਸੇ ਸਮੂਹ ਨੂੰ ਕਹੋ, 'ਅਸੀਂ ਕਾਫੀ ਵੱਡਾ ਖਰਚਾ ਕੀਤਾ ਹੈ।' ਤੇ ਲੋਕਾਂ ਨੂੰ ਲੱਗਦਾ ਹੈ ਕਿ ਖਰਚ ਕੀਤਾ ਹੋਇਆ ਪੈਸਾ ਕਦੇ ਵਾਪਸ ਨਹੀਂ ਮੁੜੇਗਾ। ਨਿਸ਼ਚਿਤ ਤੌਰ ਤੇ ਇਹ ਨਕਾਰਾਤਮਕ ਵਾਕ ਹੈ। ਇਸਦੀ ਬਜਾਏ ਇਹ ਕਹੋ, 'ਅਸੀਂ ਕਾਫੀ ਵੱਡਾ ਨਿਵੇਸ਼ ਕੀਤਾ ਹੈ', ਤੇ ਲੋਕ ਇਹੋ ਜਿਹੀ ਤਸਵੀਰ ਬਣਾ ਲੈਣਗੇ ਜਿਸ ਵਿੱਚ ਪਿਛੇ ਫਾਇਦਾ ਮੁੜਦਾ ਹੋਇਆ ਦਿਖਦਾ ਹੈ ਤੇ ਇਹ ਇੱਕ ਬਹੁਤ ਸੁੱਖਦ ਦ੍ਰਿਸ਼ ਹੁੰਦਾ ਹੈ।

ਮੁੱਢੇ ਦੀ ਗੱਲ ਇਹ ਹੈ : ਵੱਡੇ ਚਿੰਤਕਾਂ ਵਿੱਚ ਆਪਣੇ ਤੇ ਦੂਜਿਆਂ ਦੇ ਦਿਮਾਗਾਂ ਵਿੱਚ ਸਕਾਰਾਤਮਕ, ਪ੍ਰਗਤੀਸ਼ੀਲ ਤੇ ਆਸ਼ਾਵਾਦੀ ਤਸਵੀਰਾਂ ਬਨਾਉਣ ਦੀ ਕਲਾ ਹੁੰਦੀ ਹੈ। ਵੱਡੀ ਸੋਚ ਲਈ ਸਾਨੂੰ ਇਹੋ ਜਿਹੇ ਸ਼ਬਦਾਂ ਤੇ ਵਾਕਾਂ ਦਾ ਇਸਤੇਮਾਲ ਕਰਨਾ ਚਾਹੀਦਾ ਹੈ ਜਿਹੜਾ ਵੱਡੇ, ਸਕਾਰਾਤਮਕ ਚਿੰਤਰ ਪ੍ਰਦਾਨ ਕਰ ਸਕਣ।

ਹੇਠਾਂ ਖੱਬੇ ਹੱਥ ਦੇ ਕਾਲਮ ਵਿੱਚ ਕੁਝ ਵਾਕ ਦਿੱਤੇ ਗਏ ਹਨ ਜਿਨ੍ਹਾਂ ਤੋਂ ਛੋਟੇ, ਨਕਾਰਾਤਮਕ, ਨਿਰਾਸ਼ਾਜਨਕ ਵਿਚਾਰ ਪੈਦਾ ਹੁੰਦੇ ਹਨ। ਸੱਜੇ ਹੱਥ ਦੇ ਕਾਲਮ ਵਿੱਚ ਉਨ੍ਹਾਂ ਪਰਿਸਥਿਤੀਆਂ ਨੂੰ ਵੱਡੇ ਸਕਾਰਾਤਮਕ ਅੰਦਾਜ਼ ਵਿੱਚ ਪੇਸ਼ ਕੀਤਾ ਗਿਆ ਹੈ।

ਪੜ੍ਹਦੇ ਸਮੇਂ ਆਪਣੇ-ਆਪ ਨੂੰ ਪੁੱਛੋ, 'ਮੈਂ ਕਿਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਦੇ ਦਿਮਾਗੀ ਚਿੰਤਰ ਦੇਖ ਰਿਹਾ ਹਾਂ?'

ਛੋਟੇ, ਨਕਾਰਾਤਮਕ ਦਿਮਾਗੀ ਚਿੰਤਰ ਪੈਦਾ ਕਰਨ ਵਾਲੇ ਵਾਕ	ਵੱਡੇ, ਸਕਾਰਾਤਮਕ ਚਿੰਤਰ ਪੈਦਾ ਕਰਨ ਵਾਲੇ ਵਾਕ
1. ਇਸ ਨਾਲ ਕੋਈ ਫਾਇਦਾ ਨਹੀਂ ਹੋਵੇਗਾ ਅਸੀਂ ਹਾਰ ਚੁੱਕੇ ਹਾਂ।	ਅਸੀਂ ਅਜੇ ਹਾਰੇ ਨਹੀਂ ਹਾਂ। ਅਸੀਂ ਕੋਸ਼ਿਸ਼ ਕਰਦੇ ਰਹਾਂਗੇ। ਇਹ ਰਿਹਾ ਇੱਕ ਨਵਾਂ ਉਪਾਅ ਜਿਸ ਨਾਲ ਅਸੀਂ ਸਫਲ ਹੋ ਸਕਦੇ ਹਾਂ।
2. ਮੈਂ ਪਹਿਲਾਂ ਵੀ ਇਹ ਬਿਜਨਿਸ ਕੀਤਾ ਤੇ ਇਸ ਵਿੱਚ ਅਸਫਲ ਹੋ ਗਿਆ ਸੀ। ਮੈਂ ਹੁਣ ਦੂਜੀ ਵਾਰ ਭੁੱਲਕੇ ਵੀ ਕੋਸ਼ਿਸ਼ ਨਹੀਂ ਕਰਾਂਗਾ।	ਮੈਂ ਇੱਕ ਵਾਰ ਇਸ ਵਿੱਚ ਜ਼ਰੂਰ ਅਸਫਲ ਹੋਇਆ ਸੀ, ਪਰ ਉਸ ਵਿੱਚ ਗ਼ਲਤੀ ਮੇਰੀ ਹੀ ਸੀ। ਹੁਣ ਮੈਂ ਇੱਕ ਵਾਰ ਫਿਰ ਕੋਸ਼ਿਸ਼ ਕਰਕੇ ਦੇਖਾਂਗਾ ਤੇ ਉਸ ਗ਼ਲਤੀ ਨੂੰ ਨਹੀਂ ਦੁਹਰਾਵਾਂਗਾ।
3. ਮੈਂ ਕੋਸ਼ਿਸ਼ ਕਰਕੇ ਵੇਖਿਆ ਹੈ, ਪਰ ਇਹ ਮਾਲ ਵਿਕਦਾ ਹੀ ਨਹੀਂ। ਲੋਕ ਇਸ ਨੂੰ ਖਰੀਦਣਾ ਨਹੀਂ ਚਾਹੁੰਦੇ।	ਹੁਣ ਤੱਕ ਮੈਂ ਇਹ ਮਾਲ ਨਹੀਂ ਵੇਚ ਪਾਇਆ। ਪਰ ਮੈਂ ਜਾਣਦਾ ਹਾਂ ਕਿ ਇਹ ਚੰਗਾ ਹੈ ਤੇ ਮੈਂ ਇਹੋ ਜਿਹਾ ਫਾਰਮੂਲਾ ਲੱਭ ਲਵਾਂਗਾ ਜਿਸ ਨਾਲ ਇਹ ਫਟਾਫਟ ਵਿਕਣ ਲੱਗੇ।

ਛੋਟੇ, ਨਕਾਰਾਤਮਕ ਮਨਸਿਕ
ਚਿੱਤਰ ਪੈਦਾ ਕਰਨ ਵਾਲੇ ਵਾਕ

ਵੱਡੇ, ਸਕਾਰਾਤਮਕ ਚਿੱਤਰ
ਪੈਦਾ ਕਰਨ ਵਾਲੇ ਵਾਕ

4. ਬਾਜ਼ਾਰ ਮਾਲ ਨਾਲ ਭਰਿਆ ਪਿਆ ਹੈ। ਸੋਚੋ, 75 ਫੀਸਦੀ ਸੰਭਾਵਿਤ ਮਾਲ ਤਾਂ ਪਹਿਲਾਂ ਹੀ ਵਿਕ ਚੁੱਕਿਆ ਹੈ। ਚੰਗਾ ਹੋਵੇਗਾ ਕਿ ਮੈਂ ਇਸ ਤੋਂ ਬਾਹਰ ਨਿਕਲ ਆਵਾਂ।

ਸੋਚੋ, 25 ਫੀਸਦੀ ਬਾਜ਼ਾਰ ਤਾਂ ਖੁਲ੍ਹਿਆ ਪਿਆ ਹੈ। ਮੈਂ ਬਿਲਕੁਲ ਕੋਸ਼ਿਸ਼ ਕਰਾਂਗਾ। ਇਹ ਇੱਕ ਬਹੁਤ ਵੱਡਾ ਮੌਕਾ ਹੈ।

5. ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੇ ਆਰਡਰ ਛੋਟੇ ਹੁੰਦੇ ਹਨ। ਮੈਂ ਹੁਣ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੇ ਕੋਲ ਨਹੀਂ ਜਾਵਾਂਗਾ।

ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੇ ਆਰਡਰ ਹੁਣ ਤਾਈਂ ਛੋਟੇ ਹਨ। ਮੈਂ ਇਹੋ ਜਿਹੀ ਯੋਜਨਾ ਬਣਾਉਂਦਾ ਹਾਂ ਜਿਸ ਨਾਲ ਉਹ ਮੇਰੇ ਤੋਂ ਹੋਰ ਜ਼ਿਆਦਾ ਮਾਲ ਖਰੀਦਣ। ਪੰਜ ਸਾਲ ਦਾ ਸਮਾਂ ਜ਼ਿਆਦਾ ਨਹੀਂ ਹੁੰਦਾ। ਜ਼ਰਾ ਸੋਚੋ, ਇਸ ਤੋਂ ਬਾਅਦ ਵੀ ਮੇਰੇ ਕੋਲ ਸਿਖਰ ਤੇ ਕਾਇਮ ਰਹਿਣ ਲਈ 30 ਸਾਲ ਦਾ ਸਮਾਂ ਬਾਕੀ ਰਹਿੰਦਾ ਹੈ।

7. ਪ੍ਰਤੀਯੋਗੀ ਕੰਪਨੀ ਦੇ ਕੋਲ ਹਰ ਫਾਇਦਾ ਹੈ। ਮੈਂ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੇ ਮੁਕਾਬਲੇ ਆਪਣਾ ਮਾਲ ਕਿਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਵੇਚ ਸਕਦਾ ਹਾਂ ?

8. ਕੋਈ ਵੀ ਉਹ ਮਾਲ ਨਹੀਂ ਖਰੀਦੇਗਾ।

ਪ੍ਰਤੀਯੋਗੀ ਕੰਪਨੀ ਦਮਦਮ ਹੈ। ਮੈਂ ਇਸ ਤੋਂ ਇਨਕਾਰ ਨਹੀਂ ਕਰਦਾ, ਪਰ ਕਿਸੇ ਦੇ ਵੀ ਕੋਲ ਪੂਰੇ ਫਾਇਦੇ ਨਹੀਂ ਹੁੰਦੇ। ਅਸੀਂ ਬੈਂਕੋਕੇ ਸੋਚੀਏ ਤੇ ਇਹੋ ਜਿਹਾ ਤਰੀਕਾ ਲੱਭੀਏ ਜਿਸ ਨਾਲ ਅਸੀਂ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਹਰਾ ਸਕੀਏ। ਅਜੋਕੇ ਦੌਰ ਵਿੱਚ, ਸਾਇੰਸ ਇਸ ਨੂੰ ਵੇਚਿਆ ਨਾ ਜਾ ਸਕੇ। ਪਰ ਅਸੀਂ ਕੁਝ ਪਰਿਵਰਤਨ ਬਾਰੇ ਵਿਚਾਰ ਕਰ ਇਸ ਨੂੰ ਵੇਚ ਸਕਦੇ ਹਾਂ।

9. ਅਸੀਂ ਤਦੋਂ ਤਾਈਂ ਇੰਤਜ਼ਾਰ ਕਰੀਏ, ਜਦੋਂ ਤਾਈਂ ਮੰਦੀ ਨਹੀਂ ਆ ਜਾਂਦੀ, ਫਿਰ ਅਸੀਂ ਸਟਾਕ ਖਰੀਦਾਂਗੇ।

ਅਸੀਂ ਹੁਣੇ ਨਿਵੇਸ਼ ਕਰਦੇ ਹਾਂ। ਅਸੀਂ ਮੰਦੀ ਬਾਰੇ ਕਿਉਂ ਸੋਚੀਏ, ਅਸੀਂ ਖੁਸ਼ਹਾਲੀ ਤੇ ਆਪਣਾ ਪੈਸਾ ਕਿਉਂ ਨਾ ਲਾਈਏ।

10. ਮੈਂ ਇਸ ਕੰਮ ਲਈ ਜ਼ਿਆਦਾ ਗੱਭਰੂ/ਬੁੱਢਾ ਹਾਂ।

ਗੱਭਰੂ/ਬੁੱਢਾ ਹੋਣਾ ਇੱਕ ਫਾਇਦੇ ਦੀ ਗੱਲ ਹੈ।

ਛੋਟੇ, ਨਕਾਰਾਤਮਕ ਮਨਸਿਕ
ਚਿੱਤਰ ਪੈਦਾ ਕਰਨ ਵਾਲੇ

ਵੱਡੇ, ਸਕਾਰਾਤਮਕ ਚਿੱਤਰ
ਪੈਦਾ ਕਰਨ ਵਾਲੇ

11. ਇਹ ਉਪਾਅ ਸਫਲ ਨਹੀਂ ਹੋਵੇਗਾ। ਮੈਂ ਇਹ ਉਪਾਅ ਸਫਲ ਹੋਵੇਗਾ। ਮੈਂ ਇਹ ਇਹ ਸਾਬਤ ਕਰ ਸਕਦਾ ਹਾਂ। ਚਿੱਤਰ: ਸਾਬਤ ਕਰ ਸਕਦਾ ਹਾਂ। ਚਿੱਤਰ: ਚਮਕੀਲਾ, ਹਨੇਰਾ, ਉਦਾਸੀ, ਨਿਰਾਸ਼ਾ, ਦੁੱਖ, ਆਸ਼ਾ, ਸਫਲ, ਅਨੰਦ, ਜਿੱਤ, ਅਸਫਲ।

ਵੱਡੇ ਚਿੱਤਰ ਦੀ ਸ਼ਬਦਾਵਲੀ ਵਿਕਸਤ ਕਰਨ ਦੇ ਚਾਰ ਤਰੀਕੇ

ਇਥੇ ਚਾਰ ਤਰੀਕੇ ਦਿੱਤੇ ਜਾ ਰਹੇ ਹਨ, ਜਿਨ੍ਹਾਂ ਦੀ ਸਹਾਇਤਾ ਨਾਲ ਤੁਸੀਂ ਵੱਡੇ ਚਿੱਤਰ ਦੀ ਸ਼ਬਦਾਵਲੀ ਵਿਕਸਤ ਕਰ ਸਕਦੇ ਹੋ।

1. ਆਪਣੀਆਂ ਭਾਵਨਾਵਾਂ ਨੂੰ ਵਿਅਕਤ ਕਰਨ ਲਈ ਵੱਡੇ ਸਕਾਰਾਤਮਕ, ਆਸ਼ਾਵਾਦੀ ਸ਼ਬਦਾਂ ਤੇ ਵਾਕਾਂ ਦਾ ਇਸਤੇਮਾਲ ਕਰੋ। ਜਦ ਕੋਈ ਤੁਹਾਡੇ ਤੋਂ ਪੁੱਛਦਾ ਹੈ, 'ਤੁਸੀਂ ਅੱਜ ਕਿਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਮਹਿਸੂਸ ਕਰ ਰਹੇ ਹੋ ?' ਤੇ ਤੁਸੀਂ ਉਸਨੂੰ ਜਵਾਬ ਦਿੰਦੇ ਹੋ, 'ਮੈਂ ਥਕਿਆ ਹੋਇਆ ਹਾਂ' (ਮੈਨੂੰ ਸਿਰ-ਦਰਦ ਹੈ, ਕਾਸ਼ ਕਿ ਅੱਜ ਸ਼ਨਿਚਰਵਾਰ ਹੁੰਦਾ, ਮੇਰਾ ਅੱਜ ਬਹੁਤ ਬੁਰਾ ਹਾਲ ਹੈ) ਤਾਂ ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੇ ਹੱਥਾਂ ਨਾਲ ਆਪਣੀ ਸਥਿਤੀ ਵਿਗਾੜ ਰਹੇ ਹੋ। ਇਸਦਾ ਅਭਿਆਸ ਕਰੋ : ਇਹ ਇੱਕ ਬਹੁਤ ਸੌਖੀ ਗੱਲ ਹੈ, ਪਰ ਇਸ ਵਿੱਚ ਬੜੀ ਸ਼ਕਤੀ ਹੈ। ਜਦ ਵੀ ਕੋਈ ਤੁਹਾਡੇ ਤੋਂ ਪੁੱਛੇ, 'ਤੁਸੀਂ ਕਿਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਹੋ ?' ਜਾਂ 'ਅੱਜ ਤੁਸੀਂ ਕਿਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਮਹਿਸੂਸ ਕਰ ਰਹੇ ਹੋ ?' ਤਾਂ ਜੁਆਬ ਵਿੱਚ ਹਮੇਸ਼ਾ ਕਹੋ, 'ਬਹੁਤ ਵਧੀਆ !' ਪੰਨਵਾਦ ਤੇ ਤੁਸੀਂ ਕਿਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਹੋ ?' ਜਾਂ ਕਹੋ, 'ਬਿਹਤਰੀਨ' ਜਾਂ 'ਸ਼ਨਦਾਰ'। ਹਰ ਮੌਕੇ ਤੇ ਕਹੋ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਵਧੀਆ ਮਹਿਸੂਸ ਕਰ ਰਹੇ ਹੋ ਤੇ ਤੁਸੀਂ ਸੱਚੀ ਹੀ ਵਧੀਆ ਮਹਿਸੂਸ ਕਰਨ ਲਗੇਗੇ ਤੇ ਜ਼ਿਆਦਾ ਵੱਡਾ ਵੀ। ਇੱਕ ਇਹੋ ਜਿਹਾ ਬਣੇ ਜਿਹੜਾ ਹਮੇਸ਼ਾ ਵਧੀਆ ਮਹਿਸੂਸ ਕਰਦਾ ਹੈ। ਇਸ ਨਾਲ ਦੇਸਤ ਵੀ ਬਣਦੇ ਹਨ।

2. ਦੂਜੇ ਲੋਕਾਂ ਦਾ ਵਰਨਣ ਕਰਦੇ ਸਮੇਂ ਚਮਕੀਲੇ, ਖੁਸ਼ਨੁਮ, ਸਕਾਰਾਤਮਕ ਸ਼ਬਦਾਂ ਤੇ ਵਾਕਾਂ ਦਾ ਇਸਤੇਮਾਲ ਕਰੋ। ਇਹ ਨੇਮ ਬਣਾ ਲਵੋ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੇ ਸਾਰੇ ਦੋਸਤਾਂ ਤੇ ਸਹਿਯੋਗੀਆਂ ਦੇ ਵਾਸਤੇ ਵੱਡੇ ਸਕਾਰਾਤਮਕ ਸ਼ਬਦਾਂ ਦਾ ਇਸਤੇਮਾਲ ਕਰੋਗੇ। ਜਦੋਂ ਤੁਸੀਂ ਕਿਸੇ ਦੇ ਨਾਲ ਕਿਸੇ ਤੀਜੇ ਗੈਰਹਾਜ਼ਰ ਇਨਸਾਨ ਦੇ ਬਾਰੇ ਗੱਲ ਕਰ ਰਹੇ ਹੋ, ਤਾਂ

ਤੁਸੀਂ ਉਸਦੀ ਵੱਡੇ ਸ਼ਬਦਾਂ ਵਿੱਚ ਤਾਰੀਫ਼ ਕਰੋ, 'ਹਾਂ ਜੀ, ਉਹ ਵਧੀਆ ਆਦਮੀ ਹੈ।' 'ਲੋਕੀਂ' ਕਹਿੰਦੇ ਹਨ ਕਿ ਉਸਦਾ ਕੰਮ ਬਹੁਤ ਵਧੀਆ ਹੈ।' ਇਸ ਗੱਲ ਦਾ ਖਾਸ ਖਿਆਲ ਰੱਖੋ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਉਸਦੀ ਬੁਰਾਈ ਜਾਂ ਘਟੀਆ ਭਾਸ਼ਾ ਦਾ ਇਸਤੇਮਾਲ ਨਾ ਕਰੋ। ਦੇਰ-ਸਵੇਰ ਉਸ ਤੀਜੇ ਆਦਮੀ ਨੂੰ ਪਤਾ ਚਲ ਹੀ ਜਾਂਦਾ ਹੈ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਕੀ ਕਿਹਾ ਸੀ, ਤੇ ਤੁਸੀਂ ਜਿਹੜੀ ਬੁਰਾਈ ਕੀਤੀ ਸੀ ਉਹ ਤੁਹਾਨੂੰ ਹੀ ਬੁਰਾ ਬਣਾ ਸਕਦੀ ਹੈ।

3. ਦੂਜਿਆਂ ਦਾ ਉਤਸ਼ਾਹ ਵਧਾਉਣ ਲਈ ਸਕਾਰਾਤਮਕ ਭਾਸ਼ਾ ਦਾ ਇਸਤੇਮਾਲ ਕਰੋ। ਹਰ ਮੌਕੇ ਤੇ ਲੋਕਾਂ ਦੀ ਤਾਰੀਫ਼ ਕਰੋ। ਆਪਣੀ ਪਤਨੀ ਜਾਂ ਪਤੀ ਦੀ ਹਰ ਰੋਜ਼ ਪ੍ਰਸ਼ੰਸਾ ਕਰੋ। ਆਪਣੇ ਨਾਲ ਕੰਮ ਕਰਨ ਵਾਲਿਆਂ ਦੀ ਰੋਜ਼ ਤਾਰੀਫ਼ ਕਰੋ। ਜੇਕਰ ਸੱਚੀ ਤਾਰੀਫ਼ ਕੀਤੀ ਜਾਵੇ, ਤਾਂ ਉਹ ਸਫਲਤਾ ਦਾ ਐਜਾਰ ਬਣ ਜਾਂਦੀ ਹੈ। ਇਸ ਦਾ ਇਸਤੇਮਾਲ ਕਰੋ। ਇਸ ਦਾ ਪ੍ਰਯੋਗ ਵਾਰ-ਵਾਰ, ਹਰ ਵਾਰ ਕਰੋ। ਲੋਕਾਂ ਦੇ ਹੁਲੀਏ, ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੇ ਕੰਮ, ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੀਆਂ ਉਪਲਬਧੀਆਂ, ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੇ ਪਰਿਵਾਰਾਂ ਦੀ ਤਾਰੀਫ਼ ਕਰੋ।

4. ਦੂਜਿਆਂ ਦੇ ਸਾਹਮਣੇ ਯੋਜਨਾ ਪੇਸ਼ ਕਰਨ ਵੇਲੇ ਸਕਾਰਾਤਮਕ ਸ਼ਬਦਾਂ ਦਾ ਇਸਤੇਮਾਲ ਕਰੋ। ਜਦੋਂ ਲੋਕ ਇਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਦੀਆਂ ਗੱਲਾਂ ਸੁਣਦੇ ਹਨ - 'ਮੈਂ ਤੁਹਾਨੂੰ ਇੱਕ ਚੰਗੀ ਖ਼ਬਰ ਸੁਣਾਉਣਾ ਚਾਹੁੰਦਾ ਹਾਂ। ਸਾਡੇ ਸਾਹਮਣੇ ਇੱਕ ਸੁਨਿਹਰਾ ਮੌਕਾ ਹੈ,' ਤਾਂ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੇ ਦਿਮਾਗ ਵਿੱਚ ਆਸਾ ਜਾਗ ਜਾਂਦੀ ਹੈ। ਪਰ ਜਦ ਉਹ ਇਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਦੀ ਕੋਈ ਗੱਲ ਸੁਣਦੇ ਹਨ, 'ਚਾਹੇ ਤੁਸੀਂ ਪਸੰਦ ਕਰੋ ਜਾਂ ਨਾ ਕਰੋ, ਅਸੀਂ ਇਹ ਕੰਮ ਕਰਨਾ ਹੀ ਹੈ,' ਤਾਂ ਦਿਮਾਗ ਦੀ ਫਿਲਮ ਬੇਸੁਆਦੀ, ਬੇਰੰਗ ਹੋ ਜਾਂਦੀ ਹੈ ਤੇ ਉਹ ਵੀ ਇਸੇ ਤਰ੍ਹਾਂ ਦੇ ਹੋ ਜਾਂਦੇ ਹਨ। ਜਿੱਤ ਦਾ ਵਾਅਦਾ ਕਰੋ ਤੇ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੀਆਂ ਅੱਖਾਂ ਵਿੱਚ ਚਮਕ ਆ ਜਾਵੇਗੀ। ਜਿੱਤ ਦਾ ਵਾਅਦਾ ਕਰੋ ਤੇ ਤੁਹਾਨੂੰ ਹਿਮਾਇਤ ਹਾਸਿਲ ਹੋ ਜਾਵੇਗੀ। ਮਹੱਲ ਬਣਾਓ, ਕਬਰ ਨਾ ਬਣੋ।

ਇਹ ਨਾ ਦੇਖੋ ਕਿ-ਕੀ ਹੈ, ਇਹ ਦੇਖੋ ਕਿ ਕੀ ਹੋ ਸਕਦਾ ਹੈ

ਵੱਡੇ ਦਾਰਸ਼ਨਿਕ ਸਿਰਫ਼ ਇਹੀ ਨਹੀਂ ਦੇਖਦੇ ਕਿ ਕੀ ਹੈ, ਉਹ ਇਹ ਵੀ ਦੇਖ ਸਕਦੇ ਹਨ ਕਿ ਕੀ ਹੋ ਰਿਹਾ ਹੈ। ਇਥੇ ਚਾਰ ਉਦਾਹਰਣ ਦਿੱਤੇ ਜਾ ਰਹੇ ਹਨ ਕਿ ਇਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਕਿਵੇਂ ਕੀਤਾ ਜਾ ਸਕਦਾ ਹੈ।

1. ਰੀਅਲ ਇਸਟੇਟ ਦਾ ਮੁੱਲ ਕਿਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਵਧਦਾ ਹੈ? :- ਇੱਕ ਬਹੁਤ ਸਫਲ ਰੀਇਲਟਰ, ਜਿਹੜਾ ਪੇਂਡੂ ਇਲਾਕੇ ਦੀ ਜਾਇਦਾਦਾਂ ਦਾ ਮਾਹਿਰ ਹੈ, ਦਾ ਕਹਿਣਾ ਹੈ

ਕਿ ਜੇਕਰ ਅਸੀਂ ਭਵਿੱਖ ਦੀ ਕਲਪਨਾ ਕਰ ਸਕੀਏ, ਤਾਂ ਇਸ ਵਿੱਚ ਸਾਨੂੰ ਬਹੁਤ ਮੁਨਾਫ਼ਾ ਹੋ ਸਕਦਾ ਹੈ। ਜਿਥੇ ਅੱਜ ਕੁੱਝ ਨਹੀਂ ਹੈ, ਉਥੇ ਕੱਲ੍ਹ ਕੀ ਹੋ ਸਕਦਾ ਹੈ, ਇਸ ਗੱਲ ਦੀ ਕਲਪਨਾ ਕਰਨਾ ਸਾਨੂੰ ਸਿੱਖਣਾ ਚਾਹੀਦਾ ਹੈ।

'ਪੇਂਡੂ ਇਲਾਕਾ' ਹੋਣ ਕਾਰਨ ਇਥੇ ਜ਼ਿਆਦਾਤਰ ਜ਼ਮੀਨ-ਜਾਇਦਾਦ ਮੇਰੇ ਦੋਸਤ ਨੇ ਕਿਹਾ, 'ਬਹੁਤ ਦਿਲਚਸਪ ਨਹੀਂ ਹੁੰਦੀ। ਮੈਂ ਇਸ ਲਈ ਸਫਲ ਹੋਇਆ ਹਾਂ ਕਿਉਂਕਿ ਮੈਂ ਆਪਣੇ ਗ੍ਰਾਹਕਾਂ ਨੂੰ ਇਹ ਨਹੀਂ ਦੱਸਦਾ ਕਿ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੇ ਫਾਰਮ ਦੀ ਹਾਲਤ ਇਸ ਵੇਲੇ ਕਿਹੋ ਜਿਹੀ ਹੈ।

'ਮੈਂ ਆਪਣੇ ਪੂਰੇ ਸੇਲਜ਼ ਪਲਾਨ ਨੂੰ ਇਸ ਗੱਲ ਦੇ ਚਾਰੋਂ ਪਾਸੇ ਬਣਾਉਂਦਾ ਹਾਂ ਕਿ ਇਹ ਫਾਰਮ ਭਵਿੱਖ ਵਿੱਚ ਕੀ ਬਣ ਸਕਦੇ ਹਨ। ਗ੍ਰਾਹਕ ਨੂੰ ਜੇਕਰ ਮੈਂ ਸਿੱਧੇ ਵੰਗ ਨਾਲ ਇਹ ਦੱਸਾਂ, 'ਇਸ ਫਾਰਮ ਵਿੱਚ ਇੰਨੇ ਏਕੜ ਜ਼ਮੀਨ, ਇੰਨੇ ਏਕੜ ਦਰੱਖਤ ਹਨ ਤੇ ਇਹ ਸ਼ਹਿਰ ਤੋਂ ਇੰਨੇ ਮੀਲ ਦੂਰ ਹੈ' ਤਾਂ ਇਸ ਨਾਲ ਉਹ ਉਤਸ਼ਾਹਿਤ ਨਹੀਂ ਹੋਵੇਗਾ ਤੇ ਇਸ ਨੂੰ ਕਦੇ ਨਹੀਂ ਖਰੀਦੇਗਾ। ਪਰ ਜਦੋਂ ਮੈਂ ਉਸ ਨੂੰ ਇੱਕ ਇਹੋ ਜਿਹੀ ਯੋਜਨਾ ਦੱਸਦਾ ਹਾਂ ਕਿ ਉਹ ਇਸ ਫਾਰਮ ਤੇ ਕੀ-ਕੀ ਕਰ ਸਕਦਾ ਹੈ, ਤਾਂ ਉਹ ਇਸ ਫਾਰਮ ਨੂੰ ਖੁਸ਼ੀ-ਖੁਸ਼ੀ ਖਰੀਦ ਲੈਂਦਾ ਹੈ। ਮੈਂ ਤੁਹਾਨੂੰ ਦੱਸਦਾ ਹਾਂ ਕਿ ਮੈਂ ਇਹ ਕਿਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਕਰਦਾ ਹਾਂ।'

ਉਸਨੇ ਆਪਣਾ ਬਰੀਫ਼ਿੰਗ ਖੋਲ੍ਹਿਆ ਤੇ ਇੱਕ ਫਾਈਲ ਕੱਢੀ। 'ਇਹ ਫਾਰਮ,' ਉਸਨੇ ਕਿਹਾ, 'ਹੁਣੇ-ਹੁਣੇ ਸਾਡੇ ਕੋਲ ਆਇਆ ਹੈ। ਇਹ ਵੀ ਬਾਕੀ ਫਾਰਮਾਂ ਦੀ ਤਰ੍ਹਾਂ ਹੈ। ਇਹ ਸ਼ਹਿਰ ਤੋਂ 4.3 ਮੀਲਾਂ ਦੀ ਦੂਰੀ ਤੇ ਹੈ। ਇਸ ਦੇ ਘਰ ਟੁੱਟੀ-ਫੁੱਟੀ ਹਾਲਤ ਵਿੱਚ ਹਨ ਤੇ ਪਿਛਲੇ ਪੰਜ ਸਾਲਾਂ ਤੋਂ ਇਥੇ ਖੇਤੀ ਨਹੀਂ ਹੋਈ ਹੈ। ਹੁਣ ਮੈਂ ਤੁਹਾਨੂੰ ਇਹ ਦੱਸਦਾ ਹਾਂ ਕਿ ਮੈਂ ਕੀ ਕੀਤਾ। ਮੈਂ ਇਸ ਜਗ੍ਹਾ ਦਾ ਪੂਰਾ ਅਧਿਐਨ ਕਰਨ ਲਈ ਪਿਛਲੇ ਹਫ਼ਤੇ ਦੇ ਦਿਨ ਉਥੇ ਗੁਜ਼ਾਰੇ। ਮੈਂ ਇਸ ਪੂਰੀ ਥਾਂ ਦੇ ਕਈ ਚੱਕਰ ਲਾਏ। ਮੈਂ ਗੁਆਂਢੀ ਫਾਰਮਾਂ ਨੂੰ ਵੀ ਵੇਖਿਆ। ਮੈਂ ਵਰਤਮਾਨ ਤੇ ਪੁਸਤਾਵਿਤ ਹਾਈਵੇ ਪਲਾਨ ਦੇ ਸੰਦਰਭਾਂ ਵਿੱਚ ਵੀ ਫਾਰਮ ਦੀ ਸਥਿਤੀ ਵੇਖੀ। ਮੈਂ ਆਪਣੇ-ਆਪ ਨੂੰ ਪੁੱਛਿਆ, 'ਇਹ ਫਾਰਮ ਕਿਸ ਵੱਡੇ ਕੰਮ ਲਈ ਨੀਕ ਰਹੇਗਾ?'

'ਮੈਨੂੰ ਇਸ ਵਿੱਚ ਤਿੰਨ ਸੰਭਾਵਨਾਵਾਂ ਦਿਸੀਆਂ। ਮੈਂ ਤਿੰਨਾਂ ਦੀਆਂ ਹੀ ਯੋਜਨਾਵਾਂ ਬਣਾ ਲਈਆਂ।' ਉਸਨੇ ਮੈਨੂੰ ਹਰ ਯੋਜਨਾ ਦਿਖਾਈ। ਹਰ ਯੋਜਨਾ ਸਪਸ਼ਟ ਸੀ ਤੇ ਵਿਸਤਾਰ ਨਾਲ ਬਣੀ ਹੋਈ ਸੀ। ਇੱਕ ਪਲਾਨ ਵਿੱਚ ਸੁਝਾਅ ਦਿੱਤਾ ਗਿਆ ਸੀ ਕਿ ਫਾਰਮ ਨੂੰ ਘੁੜਸਵਾਰੀ ਲਈ ਅਸਤਬਲ ਵਿੱਚ ਤਬਦੀਲ ਕਰ ਦਿੱਤਾ ਜਾਵੇ। ਇਸ ਪਲਾਨ ਵਿੱਚ ਦਸਿਆ ਗਿਆ ਸੀ ਕਿ ਵਿਚਾਰ ਦਮਦਾਰ ਹੈ : ਸ਼ਹਿਰ ਵਧ ਰਿਹਾ ਹੈ, ਲੋਕ ਪਿੰਡਾਂ ਨੂੰ ਜ਼ਿਆਦਾ ਪਸੰਦ ਕਰਨ ਲੱਗੇ ਹਨ, ਲੋਕ ਮਨੋਰੰਜਨ ਤੇ ਜ਼ਿਆਦਾ ਖਰਚ ਕਰਨ ਲੱਗੇ ਹਨ, ਸੜਕਾਂ ਚੰਗੀਆਂ ਹਨ। ਇਸ

ਪਲਾਨ ਵਿੱਚ ਦੱਸਿਆ ਗਿਆ ਸੀ ਕਿ ਕਿਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਇਥੇ ਕਾਫ਼ੀ ਘੋੜੇ ਰੱਖੇ ਜਾ ਸਕਦੇ ਹਨ ਜਿਸ ਨਾਲ ਘੁੜਸਵਾਰੀ ਤੋਂ ਕਾਫ਼ੀ ਆਮਦਨੀ ਕੀਤੀ ਜਾ ਸਕਦੀ ਹੈ। ਘੁੜਸਵਾਰੀ ਲਈ ਅਸਤਬਲ ਦਾ ਵਿਚਾਰ ਕਾਫ਼ੀ ਚੰਗਾ, ਕਾਫ਼ੀ ਪ੍ਰੇਰਣਾਦਾਈ ਸੀ। ਯੋਜਨਾ ਨੂੰ ਸਪਸ਼ਟ, ਵਿਸਤਾਰਿਤ ਤੇ ਦਮਦਾਰ ਹੋਣਾ ਚਾਹੀਦਾ ਹੈ, ਮੈਂ ਦੇਖ ਸਕਦਾ ਸੀ ਕਿ ਦਰੱਖਤਾਂ ਵਿਚਕਾਰ ਗੁਜ਼ਰਦੇ ਹੋਏ ਇੱਕ ਦਰਜਨ ਜੱਤੇ ਘੁੜਸਵਾਰੀ ਦਾ ਅਨੰਦ ਲੈ ਰਹੇ ਹਨ।

ਇਸੇ ਢੰਗ ਨਾਲ ਇਸ ਮਿਹਨਤੀ ਸੇਲਜਮੈਨ ਨੇ ਦੂਜੀ ਵਿਸਤਾਰਿਤ ਯੋਜਨਾ ਬਣਾਈ ਕਿ ਕਿਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਇਸ ਨੂੰ ਦਰਖਤਾਂ ਦੇ ਫਾਰਮ ਵਿੱਚ ਬਦਲਿਆ ਜਾ ਸਕਦਾ ਹੈ ਤੇ ਤੀਜੀ ਯੋਜਨਾ ਸੀ ਕਿ ਇਥੇ ਟ੍ਰੀ-ਫਾਰਮਿੰਗ ਦੇ ਨਾਲ-ਨਾਲ ਪੋਲਟੀ ਫਾਰਮ ਵੀ ਸ਼ੁਰੂ ਕੀਤਾ ਜਾ ਸਕਦਾ ਹੈ।

‘ਹੁਣ, ਜਦ ਮੈਂ ਆਪਣੇ ਗ੍ਰਾਹਕਾਂ ਨਾਲ ਚਰਚਾ ਕਰਦਾ ਹਾਂ ਤਾਂ ਮੈਨੂੰ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਭਰੋਸਾ ਨਹੀਂ ਦਿਵਾਉਣਾ ਹੁੰਦਾ ਕਿ ਇਸਦੀ ਵਰਤਮਾਨ ਹਾਲਤ ਵਿੱਚ ਇਸ ਫਾਰਮ ਨੂੰ ਖਰੀਦਣਾ ਇੱਕ ਚੰਗਾ ਸੋਚਾ ਹੈ। ਮੈਂ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਇੱਕ ਇਹੋ ਜਿਹੀ ਤਸਵੀਰ ਦਿਖਾਉਂਦਾ ਹਾਂ ਜਿਸ ਨਾਲ ਫਾਰਮ ਪੈਸਾ ਬਣਾਉਣ ਵਾਲਾ ਕਾਰੋਬਾਰ ਬਣ ਜਾਂਦਾ ਹੈ।’

‘ਇਸ ਨਾਲ ਮੈਂ ਨਾ ਕੇਵਲ ਜ਼ਿਆਦਾ ਫਾਰਮ ਵੇਚ ਸਕਦਾ ਹਾਂ ਅਤੇ ਜ਼ਿਆਦਾ ਤੇਜ਼ੀ ਨਾਲ ਵੇਚ ਸਕਦਾ ਹਾਂ, ਬਲਕਿ ਜਾਇਦਾਦ ਵੇਚਣ ਦੇ ਮੋਰੇ ਤਰੀਕੇ ਦਾ ਇਹ ਹੋਰ ਫਾਇਦਾ ਵੀ ਹੈ। ਮੈਂ ਆਪਣੇ ਵਿਰੋਧੀਆਂ ਤੋਂ ਜ਼ਿਆਦਾ ਕੀਮਤ ਤੇ ਫਾਰਮ ਵੇਚ ਸਕਦਾ ਹਾਂ। ਲੋਕ ਜ਼ਮੀਨ ਤੇ ਇੱਕ ਵਿਚਾਰ ਵਾਸਤੇ ਜਿਹੜੀ ਕੀਮਤ ਦਿੰਦੇ ਹਨ ਉਹ ਕੇਵਲ ਜ਼ਮੀਨ ਲਈ ਦਿਤੀ ਕੀਮਤ ਨਾਲੋਂ ਸੁਭਾਵਿਕ ਤੌਰ ਤੇ ਜ਼ਿਆਦਾ ਹੁੰਦੀ ਹੈ। ਇਸੇ ਕਾਰਨ ਜ਼ਿਆਦਾਤਰ ਲੋਕ ਆਪਣੇ ਫਾਰਮਾਂ ਨੂੰ ਮੇਰੇ ਕੋਲੋਂ ਵਿਕਵਾਉਣਾ ਚਾਹੁੰਦੇ ਹਨ ਤੇ ਹਰ ਵਿਕਰੀ ਤੇ ਮੇਰਾ ਕਮਿਸ਼ਨ ਵਧਦਾ ਜਾਂਦਾ ਹੈ।’

ਇਸਦਾ ਸੰਦੇਸ਼ ਇਹ ਹੈ : ਵਰਤਮਾਨ ਵਿੱਚ ਬੀਜਾਂ ਕਿਹੋ ਜਿਹੀਆਂ ਹਨ, ਇਹ ਦੇਖਣ ਦੀ ਬਜਾਏ ਇਹ ਦੇਖੋ ਕਿ ਉਹ ਭਵਿੱਖ ਵਿੱਚ ਕਿਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਹੋ ਸਕਦੀਆਂ ਹਨ। ਕਲਪਨਾ ਸ਼ਕਤੀ ਨਾਲ ਹਰ ਚੀਜ਼ ਜ਼ਿਆਦਾ ਕੀਮਤੀ ਬਣ ਜਾਂਦੀ ਹੈ। ਵੱਡਾ ਦਾਰਸ਼ਾਨਿਕ ਹਮੇਸ਼ਾ ਇਸ ਗੱਲ ਦੀ ਕਲਪਨਾ ਕਰ ਲੈਂਦਾ ਹੈ ਕਿ ਭਵਿੱਖ ਵਿੱਚ ਕੀ ਕੀਤਾ ਜਾ ਸਕਦਾ ਹੈ। ਉਹ ਕੇਵਲ ਵਰਤਮਾਨ ਵਿੱਚ ਹੀ ਨਹੀਂ ਉਲਝਿਆ ਰਹਿੰਦਾ।

2. ਇੱਕ ਗ੍ਰਾਹਕ ਦਾ ਕਿੰਨਾ ਮੁੱਲ ਹੁੰਦਾ ਹੈ ? ਇੱਕ ਡਿਪਾਰਟਮੈਂਟ ਸਟੋਰ ਐਕਜ਼ੀਕਿਊਟਿਵ ਮੈਨੇਜਰਾਂ ਦੀ ਮੀਟਿੰਗ ਨੂੰ ਸੰਬੋਧਿਤ ਕਰ ਰਹੀ ਸੀ। ਉਹਨਾਂ ਕਿਹਾ, ‘ਹਾਲਾਂਕਿ ਮੇਰੇ ਵਿਚਾਰ ਤੁਹਾਨੂੰ ਬਹੁਤ ਪੁਰਾਣੇ ਜਮਾਨੇ ਦੇ ਲੱਗਣਗੇ, ਪਰ ਮੈਂ ਉਸ ਵਿਚਾਰਧਾਰਾ ਦੀ ਹਾਂ

ਕਿ ਜੇਕਰ ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੇ ਗ੍ਰਾਹਕਾਂ ਨਾਲ ਦੇਸਤਾਨਾ, ਵਧੀਆ ਵਿਵਹਾਰ ਕਰੋਗੇ ਤਾਂ ਉਹ ਵਾਰ-ਵਾਰ ਤੁਹਾਡੇ ਕੋਲ ਆਉਣਗੇ। ਇੱਕ ਦਿਨ ਮੈਂ ਆਪਣੇ ਸਟੋਰ ਵਿੱਚ ਘੁੰਮ ਰਹੀ ਸੀ। ਮੈਂ ਆਪਣੇ ਸੇਲਜਮੈਨ ਨੂੰ ਇੱਕ ਗ੍ਰਾਹਕ ਨਾਲ ਬਹਿਸ ਕਰਦੇ ਸੁਣਿਆ। ਗ੍ਰਾਹਕ ਗੁੱਸੇ ਵਿੱਚ ਬਾਹਰ ਚਲਾ ਗਿਆ।

‘ਇਸ ਤੋਂ ਬਾਅਦ, ਸੇਲਜਮੈਨ ਨੇ ਦੂਜੇ ਸੇਲਜਮੈਨ ਨੂੰ ਕਿਹਾ, ‘ਮੈਂ 1.98 ਡਾਲਰ ਦੇ ਗ੍ਰਾਹਕ ਦੇ ਪਿੱਛੇ ਆਪਣਾ ਸਮਾਂ ਕਿਉਂ ਬਰਬਾਦ ਕਰਾਂ। ਉਸਦੀ ਲੋੜ ਦੇ ਸਮਾਨ ਲਈ ਮੈਂ ਪੂਰਾ ਸਟੋਰ ਕਿਉਂ ਛਾਣਾਂ ? ਉਹ ਇਸ ਕਾਬਿਲ ਹੀ ਨਹੀਂ ਹੈ।’

‘ਮੈਂ ਉਥੋਂ ਚਲੀ ਆਈ, ਐਕਜ਼ੀਕਿਊਟਿਵ ਨੇ ਕਿਹਾ, ‘ਪਰ ਮੈਂ ਆਪਣੇ ਦਿਮਾਗ ਵਿੱਚੋਂ ਉਸ ਗੱਲ ਨੂੰ ਨਾ ਕੱਢ ਸਕੀ। ਮੈਂ ਸੋਚਿਆ ਕਿ ਇਹ ਬਹੁਤ ਗੰਭੀਰ ਮਸਲਾ ਹੈ ਜਦੋਂ ਸਾਡੇ ਸੇਲਜਮੈਨ ਆਪਣੇ ਗ੍ਰਾਹਕਾਂ ਨੂੰ 1.98 ਦੀ ਲੜੀ ਵਿੱਚ ਰਖਦੇ ਹਨ। ਮੈਂ ਉਸੇ ਵੇਲੇ ਹੀ ਇਹ ਨਿਰਣਾ ਲਿਆ ਕਿ ਸੋਚ ਦੇ ਇਸ ਢੰਗ ਨੂੰ ਬਦਲਣਾ ਪਵੇਗਾ। ਜਦੋਂ ਮੈਂ ਵਾਪਸ ਆਪਣੇ ਦਫਤਰ ਪੁੱਜੀ ਤਾਂ ਮੈਂ ਆਪਣੇ ਰੀਸਰਚ ਡਾਇਰੈਕਟਰ ਨੂੰ ਬੁਲਾਇਆ ਤੇ ਉਸਨੂੰ ਪੁੱਛਿਆ ਕਿ ਸਾਡੇ ਸਟੋਰ ‘ਚੋਂ ਪਿਛਲੇ ਸਾਲ ਔਸਤ ਗ੍ਰਾਹਕਾਂ ਨੇ ਕਿੰਨੇ ਪੈਸਿਆਂ ਦਾ ਮਾਲ ਖਰੀਦਿਆ। ਉਸਨੇ ਮੈਨੂੰ ਜਿਹੜਾ ਅੰਕੜਾ ਦੱਸਿਆ, ਉਸ ਨਾਲ ਮੈਨੂੰ ਹੈਰਾਨੀ ਹੋਈ। ਸਾਡੇ ਰੀਸਰਚ ਡਾਇਰੈਕਟਰ ਦੇ ਅੰਕੜਿਆਂ ਮੁਤਾਬਿਕ ਔਸਤ ਗ੍ਰਾਹਕ ਨੇ ਸਾਡੇ ਸਟੋਰ ਤੋਂ 362 ਡਾਲਰ ਦਾ ਸਾਮਾਨ ਖਰੀਦਿਆ।’

‘ਇਸ ਤੋਂ ਬਾਅਦ ਮੈਂ ਆਪਣੇ ਸੁਪਰਵਾਈਜ਼ਰਾਂ ਦੀ ਮੀਟਿੰਗ ਬੁਲਾਈ ਤੇ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਇਹ ਘਟਨਾ ਦੱਸੀ। ਫਿਰ ਮੈਂ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਇਹ ਦੱਸਿਆ ਕਿ ਸਾਡੇ ਗ੍ਰਾਹਕ ਦਾ ਮੁੱਲ ਅਸਲ ਵਿੱਚ ਕਿੰਨਾ ਹੈ। ਇੱਕ ਵਾਰ ਮੈਂ ਜਦੋਂ ਇਨ੍ਹਾਂ ਲੋਕਾਂ ਨੂੰ ਇਹ ਸਮਝਾ ਦਿੱਤਾ ਕਿ ਕਿਸੇ ਗ੍ਰਾਹਕ ਨੂੰ ਇੱਕ ਵਾਰੀ ਦੀ ਖਰੀਦਾਰੀ ਦੇ ਹਿਸਾਬ ਨਾਲ ਨਹੀਂ ਤੋਲਣਾ ਚਾਹੀਦਾ ਬਲਕਿ ਸਾਲਾਨਾ ਖਰੀਦਾਰੀ ਦੇ ਹਿਸਾਬ ਮੁਤਾਬਿਕ ਤੋਲਣਾ ਚਾਹੀਦਾ ਹੈ, ਤਾਂ ਸਾਡੇ ਸਟੋਰ ਵਿੱਚ ਗ੍ਰਾਹਕਾਂ ਪ੍ਰਤੀ ਨਜ਼ਰੀਆ ਪੂਰੀ ਤਰ੍ਹਾਂ ਹੀ ਬਦਲ ਗਿਆ।’

ਰੀਟੇਲਿੰਗ ਐਕਜ਼ੀਕਿਊਟਿਵ ਦੀ ਇਹ ਗੱਲ ਕਿਸੇ ਵੀ ਤਰ੍ਹਾਂ ਦੇ ਬਿਜਨਸ ਤੇ ਲਾਗੂ ਹੁੰਦੀ ਹੈ। ਵਾਰ-ਵਾਰ ਦੇ ਬਿਜਨਸ ਵਿੱਚ ਮੁਨਾਫਾ ਹੁੰਦਾ ਹੈ। ਆਮ ਕਰਕੇ, ਕੁੱਝ ਸੇਲਜ ਦੀ ਸ਼ੁਰੂਆਤ ਵਿੱਚ ਤੇ ਕੋਈ ਮੁਨਾਫਾ ਹੀ ਨਹੀਂ ਹੁੰਦਾ। ਗ੍ਰਾਹਕਾਂ ਦੀ ਭਵਿੱਖ ਦੀ ਖਰੀਦ ਨੂੰ ਦੇਖੋ, ਇਹ ਨਾ ਦੇਖੋ ਕਿ ਉਹ ਵਰਤਮਾਨ ਵਿੱਚ ਕੀ ਖਰੀਦ ਰਹੇ ਹਨ।

ਗ੍ਰਾਹਕਾਂ ਨੂੰ ਮੁੱਲਵਾਨ ਸਮਝਣ ਨਾਲ ਉਹ ਬੜੇ ਨਿਯਮਿਤ ਗ੍ਰਾਹਕਾਂ ਵਿੱਚ ਬਦਲ ਜਾਂਦੇ ਹਨ। ਗ੍ਰਾਹਕਾਂ ਨੂੰ ਛੋਟਾ ਸਮਝਣ ਨਾਲ ਉਹ ਕਿਸੇ ਦੂਜੀ ਜਗ੍ਹਾ ਤੋਂ ਸਮਾਨ ਖਰੀਦਣ ਲੱਗਦੇ ਹਨ।

ਇੱਕ ਵਿਦਿਆਰਥੀ ਨੇ ਇੱਕ ਵਾਰੀ ਮੈਨੂੰ ਇੱਕ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਘਟਨਾ ਸੁਣਾਈ ਤੇ ਦੱਸਿਆ ਕਿ ਉਹ ਇੱਕ ਰੇਸਟੋਰੈਂਟ ਵਿੱਚ ਕਦੇ ਨਾਜ਼ਤਾ ਕਿਉਂ ਨਹੀਂ ਕਰਦਾ।

‘ਇੱਕ ਦਿਨ ਲੰਚ ਲਈ, ਵਿਦਿਆਰਥੀ ਨੇ ਕਿਹਾ, ‘ਮੈਂ ਇੱਕ ਨਵੇਂ ਰੇਸਟੋਰੈਂਟ ਵਿੱਚ ਜਾਣ ਦਾ ਨਿਰਣਾ ਲਿਆ। ਇਹ ਰੇਸਟੋਰੈਂਟ ਦੇ ਹਫਤੇ ਪਹਿਲਾਂ ਹੀ ਖੁਲਿਆ ਸੀ। ਇਨ੍ਹੀ ਦਿਨੀਂ ਮੇਰੇ ਲਈ ਪੈਸਾ ਬੜਾ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਹੈ, ਇਸ ਲਈ ਮੈਂ ਪੱਕਾ ਕਰ ਲੈਣਾ ਚਾਹੁੰਦਾ ਹਾਂ ਕਿ ਮੈਂ ਜਿਹੜੀ ਚੀਜ਼ ਖਰੀਦ ਰਿਹਾਂ ਹਾਂ, ਉਸਦਾ ਮੁੱਲ ਕੀ ਹੈ। ਮੀਟ ਸੈਕਸ਼ਨ ਦੇ ਕੋਲੋਂ ਗੁਜਰਦੇ ਵਕਤ ਮੈਂ ਟਰਕੀ ਨੂੰ ਦੇਖਿਆ ਉਸ ਤੇ ਮੁੱਲ ਪਿਆ ਹੋਇਆ ਸੀ 39 ਸੈਂਟ।

‘ਜਦੋਂ ਮੈਂ ਕੈਸ਼ ਰਜਿਸਟਰ ਦੇ ਕੋਲ ਗਿਆ, ਤਾਂ ਚੈਕਰ ਨੇ ਮੇਰੀ ਟ੍ਰੇ ਨੂੰ ਦੇਖਿਆ ਤੇ ਕਿਹਾ ‘1.09’ ਮੈਂ ਨਿਮਰਤਾ ਸਹਿਤ ਉਸਨੂੰ ਦੁਬਾਰਾ ਚੈਕ ਕਰਨ ਲਈ ਕਿਹਾ ਕਿਉਂਕਿ ਮੇਰੇ ਹਿਸਾਬ ਨਾਲ ਬਿਲ 99 ਸੈਂਟ ਦਾ ਹੋਣਾ ਚਾਹੀਦਾ ਸੀ। ਮੇਰੇ ਵੱਲ ਘੂਰਨ ਤੋਂ ਬਾਅਦ ਉਸਨੇ ਫਿਰ ਹਿਸਾਬ ਲਾਇਆ। ਹਿਸਾਬ ਵਿੱਚ ਜਿਹੜਾ ਫਰਕ ਆ ਰਿਹਾ ਸੀ ਉਹ ਟਰਕੀ ਦੇ ਮੁੱਲ ਦੇ ਕਾਰਨ ਸੀ। ਉਸਨੇ 39 ਸੈਂਟ ਦੀ ਥਾਂ ਮੇਰੇ ਤੋਂ 49 ਸੈਂਟ ਲਏ ਸਨ। ਫਿਰ ਮੈਂ ਉਸਦਾ ਪਿਆਨ ਉਸ ਸਾਈਨ ਬੋਰਡ ਵੱਲ ਖਿੱਚਿਆ ਜਿਸ ਵਿੱਚ ਲਿਖਿਆ ਹੋਇਆ ਸੀ 39 ਸੈਂਟ।

‘ਇਸ ਤੇ ਉਹ ਭੜਕ ਗਈ। ‘ਮੈਨੂੰ ਇਸ ਗੱਲ ਦੀ ਪਰਵਾਹ ਨਹੀਂ ਹੈ ਕਿ ਸਾਈਨਬੋਰਡ ਤੇ ਕੀ ਲਿਖਿਆ ਹੈ। ਇਸ ਦਾ ਮੁੱਲ ਹੈ 49 ਸੈਂਟ। ਦੇਖੋ, ਇਹ ਰਹੀ ਅੱਜ ਦੀ ਮੁੱਲ-ਸੂਚੀ। ਕਿਸੇ ਨੇ ਗਲਤੀ ਨਾਲ ਉਥੇ ਸਾਈਨ ਬੋਰਡ ਲਾ ਦਿੱਤਾ ਹੋਵੇਗਾ। ਤੁਹਾਨੂੰ 49 ਸੈਂਟ ਹੀ ਦੇਣੇ ਹੋਣਗੇ।’

‘ਮੈਂ ਉਸ ਨੂੰ ਇਹ ਸਮਝਾਉਣ ਦੀ ਕੋਸ਼ਿਸ਼ ਕੀਤੀ ਕਿ ਮੈਂ ਟਰਕੀ ਲਈ ਹੀ ਇਸ ਖਾਤਰ ਸੀ ਕਿ ਉਸਦਾ ਮੁੱਲ 39 ਸੈਂਟ ਸੀ। ਜੇਕਰ ਇਸ ਦਾ ਮੁੱਲ 49 ਸੈਂਟ ਹੁੰਦਾ ਤਾਂ ਮੈਂ ਇਸ ਦੀ ਥਾਂ ਕੋਈ ਦੂਜੀ ਚੀਜ਼ ਲੈ ਲੈਂਦਾ।

‘ਇਸ ਦੇ ਬਾਵਜੂਦ ਵੀ ਉਸਦਾ ਜਵਾਬ ਸੀ, ‘ਚਾਹੇ ਜੋ ਵੀ ਹੋਵੇ, ਤੁਹਾਨੂੰ 49 ਸੈਂਟ ਹੀ ਦੇਣੇ ਹੋਣਗੇ।’ ਮੈਂ ਇਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਹੀ ਕੀਤਾ ਕਿਉਂਕਿ ਮੈਂ ਉਥੇ ਖੜੇ ਰਹਿ ਕੇ ਤਮਾਸ਼ਾ ਨਹੀਂ ਸੀ ਕਰਨਾ ਚਾਹੁੰਦਾ। ਪਰ ਮੈਂ ਉਸੇ ਵੇਲੇ ਹੀ ਇਹ ਨਿਰਣਾ ਵੀ ਕਰ ਲਿਆ ਕਿ ਮੈਂ ਦੁਬਾਰਾ ਉਸ ਰੇਸਟੋਰੈਂਟ ਵਿੱਚ ਨਹੀਂ ਜਾਵਾਂਗਾ। ਮੈਂ ਹਰ ਸਾਲ ਲੰਚ ਤੇ 250 ਡਾਲਰ ਖਰਚ ਕਰਦਾ ਹਾਂ ਤੇ ਇਹ ਗੱਲ ਤਾਂ ਪੱਕੀ ਹੈ ਕਿ ਮੈਂ ਉਸ ਰੇਸਟੋਰੈਂਟ ਵਿੱਚ ਇੱਕ ਪੈਸਾ ਵੀ ਖਰਚ ਨਹੀਂ ਕਰਾਂਗਾ।

ਇਹ ਛੋਟੇ ਨਜ਼ਰੀਏ ਦਾ ਇੱਕ ਉਦਾਹਰਣ ਹੈ। ਚੈਕਰ ਨੇ ਮੁੱਲ ਦਾ ਨਿੱਕਾ ਜਿਹਾ ਹੀ ਫਰਕ ਦੇਖਿਆ, ਉਸਨੇ ਸੰਭਾਵਿਤ 250 ਡਾਲਰ ਦੀ ਸੋਲ ਨਹੀਂ ਦੇਖੀ।

3.

ਅੰਨ੍ਹੇ ਦੁੱਧ ਵਾਲੇ ਦਾ ਮਾਮਲਾ :- ਰੈਰਾਨੀ ਦੀ ਗੱਲ ਹੈ ਕਿ ਲੋਕ ਕਿਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਭਾਵੀ ਸੰਭਾਵਨਾ ਦੇ ਪ੍ਰਤੀ ਅੰਨ੍ਹੇ ਹੁੰਦੇ ਹਨ। ਕੁੱਝ ਸਾਲ ਪਹਿਲਾਂ ਇੱਕ ਨੌਜਵਾਨ ਦੁੱਧ ਵਾਲਾ ਸਾਡੇ ਘਰ ਦੁੱਧ ਵੇਚਣ ਦੇ ਸਿਲਸਿਲੇ ਵਿੱਚ ਆਇਆ। ਮੈਂ ਉਸਨੂੰ ਸਮਝਾਇਆ ਕਿ ਸਾਡਾ ਦੁੱਧ ਵਾਲਾ ਚੰਗਾ ਦੁੱਧ ਦਿੰਦਾ ਹੈ ਤੇ ਅਸੀਂ ਸਾਰੇ ਉਸਦੀ ਸੇਵਾਵਾਂ ਤੋਂ ਸੰਤੁਸ਼ਟ ਸਾਂ। ਫਿਰ ਮੈਂ ਉਸਨੂੰ ਸੁਝਾਅ ਦਿੱਤਾ ਕਿ ਉਹ ਗੁਆਂਢੀ ਔਰਤ ਨੂੰ ਪੁੱਛ ਲਵੇ।

ਇਸਦੇ ਜਵਾਬ ਵਿੱਚ ਉਸਨੇ ਕਿਹਾ, ‘ਮੈਂ ਤੁਹਾਡੀ ਗੁਆਂਢੀ ਔਰਤ ਨਾਲ ਪਹਿਲਾਂ ਹੀ ਗੱਲ ਕਰ ਲਈ ਹੈ, ਪਰ ਉਹ ਲੋਕ ਦੇ ਦਿਨਾਂ ਵਿੱਚ ਇੱਕ ਪਾਈਆ ਦੁੱਧ ਹੀ ਲੈਂਦੇ ਹਨ ਤੇ ਇੰਨੀ ਘੱਟ ਰਕਮ ਲਈ ਮੈਂ ਇਥੇ ਰੁਕਾਂ ਇਹ ਫਾਇਦੇ ਦਾ ਸੌਦਾ ਨਹੀਂ ਹੋਵੇਗਾ।’

‘ਸ਼ਾਇਦ ਤੁਹਾਡੀ ਗੱਲ ਠੀਕ ਹੋਵੇ,’ ਮੈਂ ਕਿਹਾ, ‘ਪਰ ਜਦੋਂ ਤੁਸੀਂ ਮੇਰੀ ਗੁਆਂਢਣ ਨਾਲ ਗੱਲ ਕਰ ਰਹੇ ਸੀ ਤਾਂ ਤੁਸੀਂ ਇਹ ਨਹੀਂ ਦੇਖਿਆ ਕਿ ਉਸ ਘਰ ਵਿੱਚ ਦੁੱਧ ਦੀ ਮੰਗ ਇੱਕ-ਦੋ ਮਹੀਨੇ ਬਾਅਦ ਵਧਣ ਵਾਲੀ ਹੈ ? ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੇ ਘਰ ਬੱਚਾ ਹੋਣ ਵਾਲਾ ਹੈ, ਜਿਹੜਾ ਨਿਸ਼ਚਿਤ ਤੌਰ ਤੇ ਕਾਫ਼ੀ ਦੁੱਧ ਪੀਵੇਗਾ।’

ਉਸ ਨੌਜਵਾਨ ਨੇ ਮੇਰੇ ਵੱਲ ਇਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਦੇਖਿਆ ਜਿਵੇਂ ਮੈਂ ਉਸ ਨੂੰ ਘੁਸ਼ੁੰਨ ਮਾਰਿਆ ਹੋਵੇ ਤੇ ਫਿਰ ਉਸਨੇ ਕਿਹਾ, ‘ਕੋਈ ਇਨਸਾਨ ਕਿੰਨਾ ਅੰਨ੍ਹਾ ਹੋ ਸਕਦਾ ਹੈ ?’

ਕਦੇ ਜਿਹੜਾ ਪਰਿਵਾਰ ਦੋ ਦਿਨਾਂ ਵਿੱਚ ਇੱਕ ਪਾਈਆ ਦੁੱਧ ਖਰੀਦਦਾ ਸੀ, ਅੱਜ ਉਹੀ ਪਰਿਵਾਰ ਦੋ ਦਿਨ ਵਿੱਚ 7 ਪਾਈਏ ਦੁੱਧ ਖਰੀਦਦਾ ਹੈ, ਪਰ ਉਹ ਦੁੱਧ ਵਾਲਾ ਭਵਿੱਖ-ਦਰਸ਼ੀ ਨਹੀਂ ਸੀ। ਉਸ ਛੋਟੇ ਬੱਚੇ ਦੇ ਹੁਣ ਦੇ ਭਰਾ ਤੇ ਇੱਕ ਛੋਟੀ ਭੈਣ ਹੋਰ ਹੋ ਚੁੱਕੀ ਹੈ। ਤੇ ਮੈਨੂੰ ਜਾਣਕਾਰੀ ਮਿਲੀ ਹੈ ਕਿ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੇ ਘਰ ਇੱਕ ਹੋਰ ਬੱਚਾ ਹੋਣ ਵਾਲਾ ਹੈ।

ਅਸੀਂ ਕਿੰਨੇ ਅੰਨ੍ਹੇ ਹੋ ਸਕਦੇ ਹਾਂ ? ਇਸ ਲਈ ਇਹ ਦੇਖੋ ਕਿ ਕੀ ਹੋ ਸਕਦਾ ਹੈ, ਜਿਹੜਾ ਇਹੀ ਨਾ ਦੇਖੇ ਕਿ ਕੀ ਹੈ।

ਜਿਹੜੀ ਸਕੂਲ ਟੀਚਰ ਜਿਮੀ ਦੇ ਸਿਰਫ ਵਰਤਮਾਨ ਵਿਵਹਾਰ ਦੇ ਬਾਰੇ ਸੋਚੇਗਾ ਉਹ ਇਹੀ ਸੋਚੇਗਾ ਕਿ ਜਿਮੀ ਬਦਤਮੀਜ਼, ਪੱਛਤਿਆ ਹੋਇਆ ਤੇ ਗੰਦਵਾਰ ਹੈ। ਪਰ ਜੇਕਰ ਟੀਚਰ ਇਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਸੋਚੇਗਾ ਤਾਂ ਇਸ ਨਾਲ ਜਿਮੀ ਦਾ ਵਿਕਾਸ ਨਹੀਂ ਹੋ ਪਾਵੇਗਾ। ਪਰ ਜਿਹੜਾ ਟੀਚਰ ਜਿਮੀ ਦੀ ਸੰਭਾਵਨਾਵਾਂ ਨੂੰ ਦੇਖ ਸਕੇਗਾ ਉਹੀ ਉਸਦਾ ਵਿਕਾਸ ਕਰ ਪਾਵੇਗਾ।

ਜਿਆਦਾਤਰ ਲੋਕ ‘ਸਕਿਡ ਰੋ’ ਤੋਂ ਗੁਜਰਦੇ ਵਕਤ ਕੇਵਲ ਹਾਰੇ ਹੋਏ ਸ਼ਰਾਬੀਆਂ ਨੂੰ

ਦੇਖ ਪਾਉਂਦੇ ਹਨ। ਪਰ ਕੁੱਝ ਸਮਗਰਿਤ ਲੋਕ 'ਸਕਿਡ ਰੋ' ਤੋਂ ਗੁਜਰਦੇ ਵਕਤ ਇੱਕ ਸੁਪਰੇ ਹੋਏ ਨਗਰਿਕ ਦੀ ਸੰਭਾਵਨਾ ਨੂੰ ਵੀ ਦੇਖ ਸਕਦੇ ਹਨ ਤੇ ਕਿਉਂਕਿ ਉਹ ਭਵਿੱਖ ਦੀ ਸੰਭਾਵਨਾ ਨੂੰ ਦੇਖ ਪਾਉਂਦੇ ਹਨ, ਇਸ ਲਈ ਉਹ ਇੱਥੇ ਇੱਕ ਸਫਲ ਸੁਧਾਰ ਪ੍ਰੋਗਰਾਮ ਨੂੰ ਸ਼ੁਰੂ ਕਰ ਪਾਉਂਦੇ ਹਨ।

4.

ਕਿਹੜੀ ਰੀਸ ਤੁਹਾਡਾ ਮੁੱਲ ਤੈਅ ਕਰਦੀ ਹੈ ? ਕੁੱਝ ਹਫ਼ਤੇ ਪਹਿਲਾਂ ਇੱਕ ਤ੍ਰੇਨਿੰਗ ਸੈਸ਼ਨ ਦੇ ਬਾਅਦ ਇੱਕ ਨੌਜਵਾਨ ਮੈਨੂੰ ਮਿਲਣ ਆਇਆ ਤੇ ਉਸਨੇ ਕਿਹਾ ਕਿ ਉਹ ਮੇਰੇ ਨਾਲ ਕੁੱਝ ਮਿੰਟ ਗੱਲ ਕਰਨਾ ਚਾਹੁੰਦਾ ਹੈ। ਮੈਂ ਇਸ ਨੌਜਵਾਨ ਨੂੰ ਜਾਣਦਾ ਹਾਂ। ਇਸਦੀ ਉਮਰ ਹੁਣੇ 26 ਸਾਲ ਦੀ ਹੈ ਤੇ ਇਹ ਬਹੁਤ ਹੀ ਗਰੀਬ ਘਰ ਤੋਂ ਹੈ। ਇਸ ਦੇ ਇਲਾਵਾ ਮੈਂ ਇਹ ਵੀ ਜਾਣਦਾ ਸੀ ਕਿ ਇਸ ਦੇ ਬਾਲਗ ਜੀਵਨ ਦੀ ਸ਼ੁਰੂਆਤ ਵਿੱਚ ਇਸ ਤੇ ਮੁਸ਼ੀਬਤਾਂ ਦਾ ਪਹਾੜ ਟੁੱਟਿਆ ਸੀ। ਮੈਂ ਇਹ ਵੀ ਜਾਣਦਾ ਸੀ ਕਿ ਉਹ ਨੌਸ ਭਵਿੱਖ ਲਈ ਆਪਣੇ-ਆਪ ਨੂੰ ਤਿਆਰ ਕਰਨ ਲਈ ਸੱਚੀ ਕੋਸ਼ਿਸ਼ ਕਰ ਰਿਹਾ ਹੈ।

ਕਾਫੀ ਪਹਿਲੇ ਅਸੀਂ ਉਸਦੀ ਤਕਨੀਕੀ ਸਮੀਖਿਆ ਦਾ ਹੱਲ ਲੱਭ ਲਿਆ ਤੇ ਫਿਰ ਸਭੀ ਚਰਚਾ ਇਸ ਪਾਸੇ ਮੁੜ ਗਈ ਕਿ ਕਿਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਗਰੀਬ ਲੋਕ ਭਵਿੱਖ ਦੇ ਪ੍ਰਤੀ ਆਸ਼ਾਵਾਦੀ ਨਜ਼ਰੀਆ ਰੱਖ ਸਕਦੇ ਹਨ। ਉਸਦੀਆਂ ਗੱਲਾਂ ਨੇ ਇਸ ਸਵਾਲ ਦਾ ਸਿੱਧਾ ਤੇ ਵਧੀਆ ਜਵਾਬ ਦੇ ਦਿੱਤਾ।

‘ਮੇਰੇ ਕੋਲ ਬੈਂਕ ਵਿੱਚ 200 ਡਾਲਰ ਹਨ। ਕਲਰਕ ਦੀ ਮੇਰੀ ਨੌਕਰੀ ਵਿੱਚ ਤਨਖਾਹ ਜ਼ਿਆਦਾ ਨਹੀਂ ਹੈ ਤੇ ਨਾ ਹੀ ਇਹ ਕੋਈ ਜ਼ਿੰਮੇਵਾਰੀ ਵਾਲੀ ਨੌਕਰੀ ਹੈ। ਮੇਰੀ ਕਾਰ ਚਾਰ ਸਾਲ ਪੁਰਾਣੀ ਹੈ ਤੇ ਮੈਂ ਆਪਣੀ ਪਤਨੀ ਨਾਲ ਦੂਜੀ ਮੰਜ਼ਿਲ ਤੇ ਇੱਕ ਛੋਟੇ ਜਿਹੇ ਅਪਾਰਟਮੈਂਟ ਵਿੱਚ ਰਹਿੰਦਾ ਹਾਂ।

‘ਪਰ, ਪ੍ਰੋਫੈਸਰ, ਉਸਨੇ ਕਿਹਾ, ‘ਮੈਂ ਤੈਅ ਕਰ ਲਿਆ ਹੈ ਕਿ ਮੇਰੇ ਕੋਲ ਜੋ ਕੁੱਝ ਨਹੀਂ ਹੈ, ਉਸ ਨੂੰ ਮੈਂ ਆਪਣੀ ਰਾਹ ਦੀ ਰੁਕਾਵਟ ਨਹੀਂ ਬਣਨ ਦਿਆਂਗਾ।’

ਮੈਂ ਉਸਦੀ ਗੱਲ ਪੂਰੀ ਤਰ੍ਹਾਂ ਨਹੀਂ ਸਮਝ ਸਕਿਆ ਇਸ ਲਈ ਮੈਂ ਉਸ ਨੂੰ ਵਿਸਤਾਰ ਨਾਲ ਇਸਦਾ ਪੂਰਾ ਅਰਥ ਸਮਝਾਉਣ ਲਈ ਕਿਹਾ।

‘ਦੇਖ ਜੀ, ਉਸਨੇ ਕਿਹਾ, ‘ਮੈਂ ਕਾਫੀ ਸਮੇਂ ਤੋਂ ਲੋਕਾਂ ਦਾ ਅਧਿਐਨ ਕਰ ਰਿਹਾ ਹਾਂ ਤੇ ਉਸ ਨਾਲ ਮੈਂ ਇਹ ਪਾਇਆ : ਜਿਹੜੇ ਲੋਕ ਗਰੀਬ ਹੁੰਦੇ ਹਨ ਉਹ ਆਪਣੇ ਵਰਤਮਾਨ ਨੂੰ ਦੇਖਦੇ ਹਨ। ਉਹ ਸਿਰਫ਼ ਆਪਣੇ ਵਰਤਮਾਨ ਨੂੰ ਦੇਖ ਪਾਉਂਦੇ ਹਨ। ਉਹ ਭਵਿੱਖ ਨੂੰ ਨਹੀਂ ਦੇਖ ਪਾਉਂਦੇ ਅਤੇ ਦੇਖ ਪਾਉਂਦੇ ਹੀ ਹਨ ਤਾਂ ਸਿਰਫ਼ ਆਪਣੇ ਘਟੀਆ ਵਰਤਮਾਨ ਨੂੰ।’

‘ਮੇਰੇ ਇੱਕ ਗੁਆਂਢੀ ਦਾ ਉਦਾਹਰਣ ਲਵੋ। ਉਹ ਲਗਾਤਾਰ ਰੋਂਦਾ ਰਹਿੰਦਾ ਹੈ ਕਿ ਉਸਦੀ ਤਨਖਾਹ ਘੱਟ ਹੈ, ਉਸਦੀ ਛੋਟ ਲਗਾਤਾਰ ਟਪਕਦੀ ਰਹਿੰਦੀ ਹੈ, ਪ੍ਰਮੋਸ਼ਨ ਕਿਸੇ ਦੂਜੇ ਬੰਦੇ ਨੂੰ ਮਿਲ ਜਾਂਦਾ ਹੈ, ਡਾਕਟਰ ਦੇ ਬਿੱਲ ਲਗਾਤਾਰ ਵਧਦੇ ਜਾ ਰਹੇ ਹਨ। ਉਹ ਲਗਾਤਾਰ ਆਪਣੇ-ਆਪ ਨੂੰ ਯਾਦ ਦਿਲਾਉਂਦਾ ਹੈ ਕਿ ਉਹ ਗਰੀਬ ਹੈ ਤੇ ਇਸ ਲਈ ਉਹ ਇਹ ਮੰਨ ਲੈਂਦਾ ਹੈ ਕਿ ਉਹ ਹਮੇਸ਼ਾ ਗਰੀਬ ਹੀ ਬਣਿਆ ਰਹੇਗਾ। ਉਹ ਇਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਦਾ ਵਿਵਹਾਰ ਕਰ ਰਿਹਾ ਹੈ ਜਿਵੇਂ ਉਸਨੂੰ ਜ਼ਿੰਦਗੀ ਭਰ ਉਸੇ ਟੁੱਟੇ-ਫੁੱਟੇ ਅਪਾਰਟਮੈਂਟ ਵਿੱਚ ਰਹਿਣ ਦੀ ਸਜ਼ਾ ਮਿਲੀ ਹੋਵੇ।’

ਮੇਰਾ ਦੋਸਤ ਆਪਣੇ ਦਿਲ ਦੀ ਗੱਲ ਬੋਲ ਰਿਹਾ ਸੀ ਤੇ ਇੱਕ ਪਲ ਰੁਕਣ ਦੇ ਬਾਅਦ ਉਸਨੇ ਅੱਗੇ ਕਿਹਾ, ‘ਜੇਕਰ ਮੈਂ ਆਪਣੇ ਵਰਤਮਾਨ ਵੱਲ ਦੇਖਾਂ- ਪੁਰਾਣੀ ਕਾਰ, ਘੱਟ ਤਨਖਾਹ, ਸਮਤਾ ਅਪਾਰਟਮੈਂਟ ਤੇ ਹੈਮਬਰਗਰ ਦਾ ਭੋਜਨ, ਤਾਂ ਮੈਂ ਜ਼ਿੰਦਗੀ ਭਰ ਬਿਨਾਂ ਹਸਤੀ ਵਾਲਾ ਬੰਦਾ ਬਣਿਆ ਰਹਾਂਗਾ।’

‘ਪਰ ਮੈਂ ਭਵਿੱਖ ਦੀ ਕਲਪਨਾ ਕਰਦਾ ਹਾਂ। ਮੈਂ ਇਹ ਦੇਖਦਾ ਹਾਂ ਕਿ ਮੈਂ ਕੁੱਝ ਸਾਲਾਂ ਬਾਅਦ ਕੀ ਬਣ ਸਕਦਾ ਹਾਂ। ਮੈਂ ਆਪਣੇ-ਆਪ ਨੂੰ ਕਲਰਕ ਦੇ ਰੂਪ ਵਿੱਚ ਨਹੀਂ ਦੇਖਦਾ, ਬਲਕਿ ਐਕਜ਼ੀਕਿਊਟਿਵ ਦੇ ਰੂਪ ਵਿੱਚ ਦੇਖਦਾ ਹਾਂ। ਮੈਂ ਆਪਣੇ ਛੋਟੇ ਅਪਾਰਟਮੈਂਟ ਨੂੰ ਨਹੀਂ ਦੇਖਦਾ, ਬਲਕਿ ਇੱਕ ਵਧੀਆ ਨਵੇਂ ਉਪ-ਨਗਰੀ ਘਰ ਨੂੰ ਦੇਖਦਾ ਹਾਂ ਤੇ ਜਦੋਂ ਮੈਂ ਆਪਣੇ ਭਵਿੱਖ ਨੂੰ ਇਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਦੇਖਦਾ ਹਾਂ ਤਾਂ ਮੈਂ ਜ਼ਿਆਦਾ ਵੱਡਾ ਅਨੁਭਵ ਕਰਦਾ ਹਾਂ ਤੇ ਵੱਡਾ ਸੋਚ ਪਾਉਂਦਾ ਹਾਂ ਅਤੇ ਮੇਰੇ ਕੋਲ ਇਸ ਗੱਲ ਦਾ ਬੜਾ ਅਨੁਭਵ ਹੈ ਕਿ ਇਸ ਨਾਲ ਫਾਇਦਾ ਹੁੰਦਾ ਹੈ।’

ਕੀ ਇਹ ਆਪਣੇ-ਆਪ ਨੂੰ ਮੁੱਲਵਾਨ ਬਣਾਉਣ ਦੀ ਵਧੀਆ ਯੋਜਨਾ ਨਹੀਂ ਹੈ? ਇਹ ਨੌਜਵਾਨ ਅਸਲ ਵਿੱਚ ਚੰਗੀ ਜ਼ਿੰਦਗੀ ਵੱਲ ਤੇਜ਼ੀ ਨਾਲ ਵਧ ਰਿਹਾ ਹੈ। ਉਸਨੇ ਸਫਲਤਾ ਦੇ ਇਸ ਬੁਨਿਆਦੀ ਸਿਧਾਂਤ ਨੂੰ ਆਪਣੇ ਜੀਵਨ ਵਿੱਚ ਉਤਾਰ ਲਿਆ ਹੈ: ‘ਤੁਹਾਡੇ ਕੋਲ ਕੀ ਨਹੀਂ ਹੈ, ਇਹ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਨਹੀਂ ਹੁੰਦਾ। ਇਸਦੀ ਬਜਾਏ ਇਹ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਹੁੰਦਾ ਹੈ ਕਿ ਤੁਹਾਡੇ ਕੋਲ ਭਵਿੱਖ ਵਿੱਚ ਕੀ ਹੋਵੇਗਾ।’

ਦੁਨੀਆ ਸਾਡੇ ਮੁੱਲ ਦਾ ਟੈਗ ਲਗਾਉਂਦੀ ਹੈ ਉਹ ਉਸ ਟੈਗ ਦੇ ਬਰਾਬਰ ਹੀ ਹੁੰਦਾ ਹੈ ਜੋ ਅਸੀਂ ਆਪਣੇ ਆਪ ਤੇ ਲਾਉਂਦੇ ਹਾਂ।

ਇਥੇ ਤੁਹਾਨੂੰ ਇਹ ਦਸਿਆ ਜਾ ਰਿਹਾ ਹੈ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਕਿਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਆਪਣੇ ਭਵਿੱਖ ਦੀ ਸ਼ਕਤੀ ਨੂੰ ਵਿਕਸਤ ਕਰ ਸਕਦੇ ਹੋ, ਯਾਨੀ ਤੁਸੀਂ ਸੰਭਾਵਨਾਵਾਂ ਨੂੰ ਕਿਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਦੇਖਦੇ ਹੋ। ਮੈਂ

ਇਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ 'ਮੁੱਲ ਵਧਾਉਣ ਵਾਲੇ' ਅਭਿਆਸ ਕਹਿੰਦਾ ਹਾਂ।

1. ਚੀਜ਼ਾਂ ਦੇ ਮੁੱਲ ਵਧਾਉਣ ਦਾ ਅਭਿਆਸ ਕਰੋ। ਰੀਅਲ ਇਸਟੇਟ ਦਾ ਉਦਾਹਰਣ ਯਾਦ ਕਰੋ। ਆਪਣੇ-ਆਪ ਨੂੰ ਪੁੱਛੋ, 'ਕਿਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਮੈਂ ਇਸ ਕਮਰੇ ਜਾਂ ਇਸ ਘਰ ਜਾਂ ਇਸ ਬਿਜਲੀ ਦਾ ਮੁੱਲ ਵਧਾ ਸਕਦਾ ਹਾਂ?' ਚੀਜ਼ਾਂ ਦਾ ਮੁੱਲ ਵਧਾਉਣ ਲਈ ਵਿਚਾਰਾਂ ਦੀ ਖੋਜ ਕਰੋ। ਕੋਈ ਵੀ ਵਸਤ ਚਾਹੇ ਉਹ ਖਾਲੀ ਪਲਾਟ ਹੋਵੇ, ਘਰ ਹੋਵੇ, ਜਾਂ ਬਿਜਲੀ, ਉਸਦਾ ਮੁੱਲ ਉਹੀ ਹੁੰਦਾ ਹੈ ਜਿਹੜਾ ਉਸਦੇ ਇਸਤੇਮਾਲ ਦੇ ਵਿਚਾਰ ਵਿੱਚ ਛਿਪਿਆ ਹੁੰਦਾ ਹੈ।

2. ਲੋਕਾਂ ਦਾ ਮੁੱਲ ਵਧਾਉਣ ਦਾ ਅਭਿਆਸ ਕਰੋ। ਜਦੋਂ ਤੁਸੀਂ ਸਫਲਤਾ ਦੀ ਦੁਨੀਆ ਵਿੱਚ ਉੱਪਰ ਤੇ ਹੋਰ ਉੱਪਰ ਜਾਵੋਗੇ ਤਾਂ ਤੁਹਾਡੇ ਕੋਲ ਜ਼ਿਆਦਾਤਰ ਕੰਮ 'ਲੋਕਾਂ ਦਾ ਵਿਕਾਸ' ਕਰਨਾ ਹੋਵੇਗਾ। ਆਪਣੇ-ਆਪ ਨੂੰ ਪੁੱਛੋ, 'ਮੈਂ ਕਿਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਆਪਣੇ ਅਧੀਨ ਲੋਕਾਂ ਦਾ ਮੁੱਲ ਵਧਾ ਸਕਦਾ ਹਾਂ?' ਮੈਂ ਕਿਵੇਂ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਜ਼ਿਆਦਾ ਪ੍ਰਭਾਵਸ਼ਾਲੀ ਬਣਾ ਸਕਦਾ ਹਾਂ?' ਯਾਦ ਰੱਖੋ, ਕਿਸੇ ਬੰਦੇ ਤੋਂ ਸਰਵੋਤਮ ਪ੍ਰਦਰਸ਼ਨ ਕਰਵਾਉਣ ਲਈ ਤੁਹਾਨੂੰ ਉਸਦੀਆਂ ਸਰਵਸ਼੍ਰੇਸ਼ਟ ਸਮਰੱਥਾਵਾਂ ਦੀ ਕਲਪਨਾ ਕਰਨੀ ਹੁੰਦੀ ਹੈ।

3. ਆਪਣੇ-ਆਪ ਦਾ ਮੁੱਲ ਵਧਾਉਣ ਦਾ ਅਭਿਆਸ ਕਰੋ। ਆਪਣੇ-ਆਪ ਨਾਲ ਹਰ ਰੋਜ਼ ਇੱਕ ਇੰਟਰਵਿਊ ਰੱਖੋ। ਆਪਣੇ-ਆਪ ਨੂੰ ਪੁੱਛੋ, 'ਅੱਜ ਮੈਂ ਆਪਣੇ ਆਪਨੂੰ ਜ਼ਿਆਦਾ ਮੁੱਲਵਾਨ ਬਣਾਉਣ ਲਈ ਕੀ ਕਰ ਸਕਦਾ ਹਾਂ?' ਆਪਣੇ ਮੁੱਲ ਦੀ ਕਲਪਨਾ ਆਪਣੇ ਵਰਤਮਾਨ ਨਾਲ ਨਾ ਕਰੋ, ਇਸ ਗੱਲ ਤੋਂ ਨਾ ਕਰੋ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਅੱਜ ਕੀ ਹੋ, ਬਲਕਿ ਆਪਣੇ ਮੁੱਲ ਦੀ ਕਲਪਨਾ ਆਪਣੇ ਭਵਿੱਖ ਨਾਲ ਕਰੋ, ਇਸ ਗੱਲ ਤੋਂ ਕਰੋ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਕੀ ਬਣ ਸਕਦੇ ਹੋ। ਫਿਰ ਉਸੇ ਸੰਭਾਵਿਤ ਮੁੱਲ ਨੂੰ ਹਾਸਿਲ ਕਰਨ ਦੇ ਤਰੀਕੇ ਆਪਣੇ ਆਪ ਤੁਹਾਡੇ ਦਿਮਾਗ ਵਿੱਚ ਆ ਜਾਣਗੇ। ਕੋਸ਼ਿਸ਼ ਕਰਕੇ ਦੇਖੋ।

ਦਰਮਿਆਨੀ ਅਕਾਰ ਦੀ ਪ੍ਰਿੰਟਿੰਗ ਕੰਪਨੀ (60 ਵਰਕਰ) ਦੇ ਸੇਵਾ-ਮੁਕਤ(Retired) ਮਾਨਿਕ-ਮੈਨੇਜਰ ਨੇ ਮੈਨੂੰ ਦੱਸਿਆ ਕਿ ਉਸਨੇ ਆਪਣਾ ਵਾਰਿਸ ਕਿਵੇਂ ਚੁਣਿਆ।

'ਪੰਜ ਸਾਲ ਪਹਿਲਾਂ', ਉਸਨੇ ਕਿਹਾ, 'ਮੈਨੂੰ ਅਕਾਉਂਟਿੰਗ ਤੇ ਆਫਿਸ ਦੇ ਬਾਕੀ ਕੰਮ ਲਈ ਅਕਾਉਂਟੈਂਟ ਦੀ ਲੋੜ ਸੀ। ਮੈਂ ਹੈਰੀ ਨਾਂ ਦੇ 26 ਸਾਲਾ ਨੌਜਵਾਨ ਨੂੰ ਕੰਮ ਤੇ ਰੱਖ ਲਿਆ। ਉਸਨੂੰ ਪ੍ਰਿੰਟਿੰਗ ਬਿਜਨਸ ਦੀ ਕੋਈ ਸਮਝ ਨਹੀਂ ਸੀ, ਪਰ ਉਸਦੇ ਰੀਕਾਰਡ ਤੋਂ ਪਤਾ ਲੱਗਾ ਕਿ ਉਹ ਇੱਕ ਚੰਗਾ ਅਕਾਉਂਟੈਂਟ ਹੈ। ਡੇਵ ਸਾਲ ਪਹਿਲਾਂ ਜਦੋਂ ਮੈਂ ਰੀਟਾਇਰ ਹੋਇਆ ਤਾਂ ਅਸੀਂ ਉਸਨੂੰ ਆਪਣੀ ਕੰਪਨੀ ਦਾ ਪ੍ਰੈਜੀਡੈਂਟ ਤੇ ਜਨਰਲ ਮੈਨੇਜਰ ਬਣਾ ਦਿੱਤਾ।

'ਜਦੋਂ ਮੈਂ ਇਸ ਬਾਰੇ ਸੋਚਦਾ ਹਾਂ ਤਾਂ ਮੈਨੂੰ ਲੱਗਦਾ ਹੈ ਕਿ ਹੈਰੀ ਵਿੱਚ ਇੱਕ ਗੁਣ ਇਹੋ ਜਿਹਾ ਸੀ ਜਿਹੜਾ ਉਸਨੂੰ ਬਾਕੀ ਸਾਰਿਆਂ ਲੋਕਾਂ ਨਾਲੋਂ ਅੱਗੇ ਕਰ ਦਿੰਦਾ ਸੀ। ਹੈਰੀ ਕੰਪਨੀ ਵਿੱਚ ਪੂਰੀ ਗੰਭੀਰਤਾ ਨਾਲ ਦਿਲਚਸਪੀ ਲੈਂਦਾ ਸੀ। ਉਹ ਸਿਰਫ ਚੈੱਕ ਨਹੀਂ ਸੀ ਲਿਖਦਾ, ਉਹ ਸਿਰਫ ਰੀਕਾਰਡ ਨਹੀਂ ਸੀ ਰੱਖਦਾ। ਜਦੋਂ ਵੀ ਉਹ ਦੇਖਦਾ ਕਿ ਉਹ ਬਾਕੀ ਵਰਕਰਾਂ ਦੀ ਸਹਾਇਤਾ ਕਰ ਸਕਦਾ ਸੀ ਤਾਂ ਉਹ ਇਕਦਮ ਕੰਮ ਵਿੱਚ ਜੁੱਟ ਜਾਂਦਾ।

'ਹੈਰੀ ਦੇ ਆਉਣ ਤੋਂ ਇੱਕ ਸਾਲ ਅੰਦਰ, ਸਾਡੇ ਕੁੱਝ ਵਰਕਰ ਚਲੇ ਗਏ। ਹੈਰੀ ਮੇਰੇ ਕੋਲ ਇੱਕ ਫ੍ਰਿਜ ਬੇਨੀਫਿਟ ਪ੍ਰੋਗਰਾਮ ਲੈ ਕੇ ਆਇਆ ਤੇ ਉਸਦਾ ਕਹਿਣਾ ਸੀ ਕਿ ਇਸ ਨਾਲ ਲਾਗਤ ਘੱਟ ਹੋ ਜਾਵੇਗੀ ਤੇ ਇਸ ਨਾਲ ਸੱਚਮੁੱਚ ਫਾਇਦਾ ਹੋਇਆ।

'ਹੈਰੀ ਨੇ ਹੋਰ ਵੀ ਕਈ ਕੰਮ ਕੀਤੇ ਜਿਨ੍ਹਾਂ ਨਾਲ ਸਿਰਫ ਵਿਭਾਗ ਨੂੰ ਹੀ ਨਹੀਂ, ਬਲਕਿ ਪੂਰੀ ਕੰਪਨੀ ਨੂੰ ਫਾਇਦਾ ਹੋਇਆ। ਉਸਨੇ ਸਾਡੇ ਉਤਪਾਦਨ ਵਿਭਾਗ ਦੀ ਲਾਗਤ ਦਾ ਅਧਿਐਨ ਕੀਤਾ ਤੇ ਦੱਸਿਆ ਕਿ ਕਿਸ ਤਰ੍ਹਾਂ 30,000 ਡਾਲਰ ਦੀ ਨਵੀਂ ਮਸ਼ੀਨ ਵਿੱਚ ਨਿਵੇਸ਼ ਕਰਕੇ ਅਸੀਂ ਜ਼ਿਆਦਾ ਮੁਨਾਫ਼ਾ ਕਮਾ ਸਕਦੇ ਹਾਂ। ਇੱਕ ਵਾਰ ਸਾਡਾ ਮਾਲ ਵਿੱਕ ਨਹੀਂ ਸੀ ਪਾ ਰਿਹਾ। ਹੈਰੀ ਸਾਡੇ ਸੇਲਜ ਮੈਨੇਜਰ ਕੋਲ ਗਿਆ ਤੇ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨਾਲ ਇਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਗਲ ਕੀਤੀ, 'ਮੈਂ ਸੇਲਜ ਦੇ ਬਾਬਤ ਤਾਂ ਕੁੱਝ ਨਹੀਂ ਜਾਣਦਾ, ਪਰ ਮੈਂ ਤੁਹਾਡੀ ਸਹਾਇਤਾ ਕਰਨ ਦੀ ਕੋਸ਼ਿਸ਼ ਕਰਾਂਗਾ।' ਤੇ ਉਸਨੇ ਇਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਹੀ ਕੀਤਾ। ਹੈਰੀ ਦੇ ਦਿਮਾਗ ਵਿੱਚ ਕਈ ਚੰਗੇ ਵਿਚਾਰ ਸਨ ਜਿਨ੍ਹਾਂ ਕਾਰਨ ਸਾਡੀ ਵਿਕਰੀ ਵਧ ਗਈ।

'ਜਦੋਂ ਵੀ ਕੋਈ ਨਵਾਂ ਵਰਕਰ ਕੰਪਨੀ ਵਿੱਚ ਆਉਂਦਾ, ਹੈਰੀ ਉਸਦੀ ਬਹੁਤ ਸਹਾਇਤਾ ਕਰਦਾ। ਹੈਰੀ ਪੂਰੀ ਕੰਪਨੀ ਵਿੱਚ ਬਹੁਤ ਦਿਲਚਸਪੀ ਲੈਂਦਾ ਸੀ।

'ਜਦੋਂ ਮੈਂ ਰਿਟਾਇਰ ਹੋਇਆ, ਤਾਂ ਹੈਰੀ ਹੀ ਮੇਰਾ ਵਾਰਸ ਬਣਨ ਲਾਇਕ ਸੀ।

'ਪਰ ਮੈਨੂੰ ਗਲਤ ਨਾ ਸਮਝਣਾ,' ਮੇਰੇ ਦੇਸਤ ਨੇ ਕਿਹਾ, 'ਹੈਰੀ ਨੇ ਵਾਰਸ ਬਣਨ ਦੀ ਕੋਸ਼ਿਸ਼ ਕਦੇ ਨਹੀਂ ਕੀਤੀ। ਉਹ ਕਿਸੇ ਦੇ ਕੰਮ ਵਿੱਚ ਅਡੰਗਾ ਨਹੀਂ ਸੀ ਲਾਉਂਦਾ। ਉਹ ਨਕਾਰਾਤਮਕ ਰੂਪ ਨਾਲ ਲੜਾਕਾ ਨਹੀਂ ਸੀ। ਉਹ ਲੋਕਾਂ ਦੀ ਪਿੱਠ ਪਿੱਛੇ ਬੁਰਾਈ ਨਹੀਂ ਸੀ ਕਰਦਾ ਤੇ ਉਹ ਆਰਡਰ ਵੀ ਨਹੀਂ ਦਿੰਦਾ ਸੀ। ਉਹ ਸਿਰਫ ਸਹਾਇਤਾ ਕਰਦਾ। ਹੈਰੀ ਇਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਦਾ ਵਿਵਹਾਰ ਕਰਦਾ ਸੀ ਜਿਵੇਂ ਕੰਪਨੀ ਵਿੱਚ ਹੋਣ ਵਾਲੀ ਹਰ ਚੀਜ਼ ਨਾਲ ਉਸ ਨੂੰ ਡਰਕ ਪੈਂਦਾ ਹੈ। ਉਸਨੇ ਕੰਪਨੀ ਦੇ ਬਿਜਨਸ ਨੂੰ ਆਪਣਾ ਬਿਜਨਸ ਮੰਨ ਲਿਆ ਸੀ।'

ਹੈਰੀ ਦੇ ਉਦਾਹਰਣ ਨਾਲ ਅਸੀਂ ਸਿੱਖ ਸਕਦੇ ਹਾਂ। 'ਮੈਂ ਆਪਣਾ ਕੰਮ ਕਰ ਰਿਹਾ ਹਾਂ ਤੇ ਇਹੀ ਕਾਫੀ ਹੈ' ਵਾਲਾ ਰਵੱਈਆ ਛੋਟਾ, ਨਕਾਰਾਤਮਕ ਸੋਚ ਹੈ। ਵੱਡੇ ਦਾਰਸ਼ਨਿਕ

ਆਪਣੇ-ਆਪ ਨੂੰ ਟੀਮ ਦੇ ਮੈਂਬਰ ਦੇ ਰੂਪ ਵਿੱਚ ਦੇਖਦੇ ਹਨ ਤੇ ਇੱਕੱਲੇ ਨਹੀਂ, ਬਲਕਿ ਟੀਮ ਦੇ ਨਾਲ ਜਿੱਤਦੇ ਜਾਂ ਹਾਰਦੇ ਹਨ। ਉਹ ਜਿੰਨੀ ਸਹਾਇਤਾ ਕਰ ਸਕਦੇ ਹਨ, ਕਰਦੇ ਹਨ, ਚਾਹੇ ਇਸਦੇ ਬਦਲੇ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਕੋਈ ਸਿੱਧਾ ਮੁਨਾਫ਼ਾ ਹੋ ਰਿਹਾ ਹੋਵੇ ਜਾਂ ਨਹੀਂ। ਉਹ ਬੰਦਾ ਜਿਹੜਾ ਆਪਣੇ ਡਿਪਾਰਟਮੈਂਟ ਦੇ ਬਾਹਰ ਦੀ ਹਰ ਸਮੱਸਿਆ ਨੂੰ ਇਹ ਕਹਿਕੇ ਟਾਲ ਦੇਵੇ, 'ਇਸ ਨਾਲ ਮੇਰਾ ਕੋਈ ਸੰਬੰਧ ਨਹੀਂ ਹੈ, ਉਸੇ ਡਿਪਾਰਟਮੈਂਟ ਦੇ ਲੋਕਾਂ ਨੂੰ ਇਸ ਗੱਲ ਦੀ ਫਿਕਰ ਕਰਨ ਦਿਓ।' ਉਸਦਾ ਰਵੱਈਆ ਉਸਨੂੰ ਕਦੇ ਲੀਡਰ ਨਹੀਂ ਬਣਾ ਸਕਦਾ।

ਇਸਦਾ ਅਭਿਆਸ ਕਰੋ। ਵੱਡੇ ਚਿੰਤਕ ਬਣਨ ਦਾ ਅਭਿਆਸ ਕਰੋ। ਕੰਪਨੀ ਦੀ ਰੁਚੀ ਨੂੰ ਆਪਣੀ ਰੁਚੀ ਵਾਂਗ ਦੇਖੋ। ਵੱਡੀਆਂ ਕੰਪਨੀਆਂ ਵਿੱਚ ਕੰਮ ਕਰਨ ਵਾਲੇ ਬਹੁਤ ਘੱਟ ਲੋਕ ਆਪਣੀ ਕੰਪਨੀ ਵਿੱਚ ਸੱਚੀ, ਨਿਸਵਾਰਥ ਰੁਚੀ ਲੈਂਦੇ ਹਨ। ਪਰ ਬਹੁਤ ਘੱਟ ਲੋਕ ਹੀ ਵੱਡੇ ਚਿੰਤਕ ਬਣਨ ਦੇ ਕਾਬਲ ਹੁੰਦੇ ਹਨ ਤੇ ਇਹਨਾਂ ਥੋੜੇ ਜਿਹੇ ਲੋਕਾਂ ਨੂੰ ਜ਼ਿਆਦਾ ਜ਼ਿੰਮੇਵਾਰੀ, ਜ਼ਿਆਦਾ ਤਨਖਾਹ ਵਾਲੀਆਂ ਨੌਕਰੀਆਂ ਦਿੱਤੀਆਂ ਜਾਂਦੀਆਂ ਹਨ।

ਬਹੁਤੇ ਲੋਕ ਆਪਣੀ ਉਪਲੱਬਧੀ ਦੀ ਰਾਹ ਵਿੱਚ ਛੋਟੀਆਂ, ਘੱਟੀਆਂ, ਮਹੱਤਵਹੀਣ ਚੀਜ਼ਾਂ ਨੂੰ ਰੁਕਾਵਟ ਬਣਾ ਲੈਂਦੇ ਹਨ। ਅਸੀਂ ਇੰਨਾਂ ਚਾਰ ਉਦਾਹਰਣਾਂ ਨੂੰ ਦੇਖੀਏ :

1. ਚੰਗੇ ਭਾਸ਼ਣ ਲਈ ਕੀ ਲੋੜੀਂਦਾ ਹੈ ?

ਹਰ ਆਦਮੀ ਚਾਹੁੰਦਾ ਹੈ ਕਿ ਉਹ ਸਾਰਿਆਂ ਸਾਹਮਣੇ ਵਧੀਆ ਬੋਲ ਸਕੇ। ਪਰ ਜ਼ਿਆਦਾਤਰ ਲੋਕਾਂ ਦੀ ਇਹ ਚਾਹਤ ਪੂਰੀ ਨਹੀਂ ਹੋ ਪਾਉਂਦੀ। ਜ਼ਿਆਦਾਤਰ ਲੋਕ ਘੱਟੀਆਂ ਵਕਤਾਂ ਹੁੰਦੇ ਹਨ।

ਕਿਉਂ ? ਇਸਦਾ ਕਾਰਨ ਸਿੱਧਾ ਜਿਹਾ ਹੈ। ਜ਼ਿਆਦਾਤਰ ਲੋਕ ਬੋਲਦੇ ਸਮੇਂ ਵੱਡੀਆਂ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਗੱਲਾਂ ਦੀ ਬਜਾਏ ਨਿੱਕੀਆਂ, ਘੱਟੀਆਂ ਗੱਲਾਂ ਤੇ ਧਿਆਨ ਦਿੰਦੇ ਹਨ। ਚਰਚਾ ਦੀ ਤਿਆਰੀ ਕਰਦੇ ਵਕਤ ਜ਼ਿਆਦਾਤਰ ਲੋਕ ਆਪਣੇ-ਆਪ ਨੂੰ ਦਿਮਾਗੀ ਨਿਰਦੇਸ਼ ਦਿੰਦੇ ਰਹਿੰਦੇ ਹਨ, 'ਮੈਨੂੰ ਸਿੱਧਾ ਖੜੇ ਰਹਿਣਾ ਚਾਹੀਦਾ ਹੈ,' 'ਇੱਧਰ-ਉੱਧਰ ਨਹੀਂ ਹਿੱਲਣਾ ਹੈ ਤੇ ਆਪਣੇ ਹੱਥਾਂ ਨੂੰ ਇਸਤੇਮਾਲ ਵਿੱਚ ਨਹੀਂ ਲਿਆਉਣਾ ਹੈ,' 'ਲੋਕਾਂ ਨੂੰ ਇਹ ਪਤਾ ਨਾ ਚੱਲਣ ਦਿਉ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਨੋਟਸ ਦੀ ਸਹਾਇਤਾ ਲੈ ਰਹੇ ਹੋ,' 'ਯਾਦ ਰੱਖੋ, ਗੁਮਰ ਦੀ ਗ਼ਲਤੀ ਨਾ ਹੋਣ ਦੇਵੇ,' 'ਇਸ ਗੱਲ ਦਾ ਧਿਆਨ ਰੱਖੋ ਕਿ ਤੁਹਾਡੀ ਟਾਈ ਸਿੱਧੀ ਰਹੇ,' 'ਜ਼ੋਰ ਨਾਲ ਬੋਲੋ ਪਰ ਜ਼ਿਆਦਾ ਜ਼ੋਰ ਨਾਲ ਨਹੀਂ।' ਅਜਿਹੇ-ਅਜਿਹੇ।

ਹੁਣ ਜਦੋਂ ਵਕਤਾ ਬੋਲਣ ਲਈ ਖਲੋਦਾ ਹੈ ਤਾਂ ਕੀ ਹੁੰਦਾ ਹੈ ? ਉਹ ਡਰਿਆ ਹੋਇਆ

ਹੁੰਦਾ ਹੈ ਕਿਉਂਕਿ ਉਸਨੇ ਆਪਣੇ ਦਿਮਾਗ ਵਿੱਚ ਇੱਕ ਸੂਚੀ ਬਣਾ ਲਈ ਹੈ ਕਿ ਉਸ ਨੂੰ ਕਿਹੜੀਆਂ ਚੀਜ਼ਾਂ ਨਹੀਂ ਕਰਨੀਆਂ ਚਾਹੀਦੀਆਂ। 'ਕੀ ਮੈਂ ਕੋਈ ਗ਼ਲਤੀ ਕਰ ਦਿੱਤੀ ਹੈ ?' ਸੰਖੇਪ ਵਿੱਚ, ਉਹ ਫਲਪ ਹੋ ਜਾਂਦਾ ਹੈ। ਉਹ ਇਸ ਵਾਸਤੇ ਅਸਫਲ ਹੁੰਦਾ ਹੈ ਕਿਉਂਕਿ ਉਸਨੇ ਇੱਕ ਚੰਗੇ ਵਕਤਾ ਦੇ ਛੋਟੇ, ਘੱਟੀਆਂ, ਤੁਲਨਾਤਮਕ ਰੂਪ ਤੋਂ ਮਹੱਤਵਹੀਣ ਗੁਣਾਂ ਵੱਲ ਧਿਆਨ ਤੇ ਕੇਂਦ੍ਰਿਤ ਕੀਤਾ ਸੀ ਪਰ ਉਸਦੇ ਵੱਡੇ ਗੁਣਾਂ ਵੱਲ ਨਹੀਂ : **ਜਿਸ ਬਾਰੇ ਤੁਸੀਂ ਬੋਲਣ ਜਾ ਰਹੇ ਹੋ, ਉਸਦਾ ਗਿਆਨ ਤੇ ਦੂਜਿਆਂ ਲੋਕਾਂ ਨੂੰ ਦੱਸਣ ਦੀ ਤੀਬਰ ਇੱਛਾ।**

ਚੰਗੇ ਵਕਤਾ ਦਾ ਅਸਲੀ ਇਮਤਿਹਾਨ ਇਸ ਗੱਲ ਤੋਂ ਨਹੀਂ ਹੁੰਦਾ ਕਿ ਉਹ ਸਿੱਧਾ ਖੜਾ ਹੁੰਦਾ ਹੈ ਜਾਂ ਨਹੀਂ, ਉਹ ਵਿਆਕਰਣ ਦੀਆਂ ਗ਼ਲਤੀਆਂ ਕਰਦਾ ਹੈ ਜਾਂ ਨਹੀਂ, ਬਲਕਿ ਇਸ ਗੱਲ ਨਾਲ ਹੁੰਦਾ ਹੈ ਕਿ ਉਹ ਲੋਕਾਂ ਤੱਕ ਆਪਣੀ ਗੱਲ ਚੰਗੀ ਤਰ੍ਹਾਂ ਪਹੁੰਚਾ ਸਕਿਆ ਕਿ ਨਹੀਂ। ਸਾਡੇ ਜ਼ਿਆਦਾਤਰ ਚੋਟੀ ਦੇ ਵਕਤਾਵਾਂ ਵਿੱਚ ਕਈ ਸਾਰੇ ਦੋਸ਼ ਹੁੰਦੇ ਹਨ, ਕਈਆਂ ਦੀ ਤਾਂ ਆਵਾਜ਼ ਹੀ ਖਰਾਬ ਹੁੰਦੀ ਹੈ। ਅਮਰੀਕਾ ਦੇ ਬਹੁਤੇ ਪ੍ਰਸਿੱਧ ਵਕਤਾਵਾਂ ਨੂੰ ਤਾਂ ਜੇਕਰ ਭਾਸ਼ਣ ਦੇਣ ਦੀ ਪ੍ਰੀਖਿਆ ਵਿੱਚ ਬਿਠਾਇਆ ਜਾਵੇ ਕਿ 'ਕੀ ਕਰਨਾ ਚਾਹੀਦਾ ਹੈ ਤੇ ਕੀ ਨਹੀਂ' ਤਾਂ ਉਹਨਾਂ ਵਿੱਚੋਂ ਕਈ ਤਾਂ ਫੇਲ ਹੋ ਜਾਣਗੇ।

ਪਰ ਇਹਨਾਂ ਸਾਰਿਆਂ ਸਫਲ ਲੋਕ-ਵਕਤਾਵਾਂ ਵਿੱਚ ਇੱਕ ਗੱਲ ਪਾਈ ਜਾਂਦੀ ਹੈ। ਉਹਨਾਂ ਕੋਲ **ਕਹਿਣ ਲਈ ਫੁੱਝ ਹੁੰਦਾ ਹੈ ਤੇ ਉਨ੍ਹਾਂ ਅੰਦਰ ਦੂਜਿਆਂ ਲੋਕਾਂ ਕੋਲ ਆਪਣੀਆਂ ਗੱਲਾਂ ਦੱਸਣ ਦੀ ਪ੍ਰਬਲ ਇੱਛਾ ਹੁੰਦੀ ਹੈ।**

ਛੋਟੀਆਂ-ਛੋਟੀਆਂ ਗੱਲਾਂ ਵੱਲ ਧਿਆਨ ਦੇ ਕੇ ਲੋਕਾਂ ਵਿੱਚ ਸਫਲਤਾ ਨਾਲ ਬੋਲਣ ਦੀ ਕਲਾ ਨੂੰ ਪ੍ਰਭਾਵਿਤ ਨਾ ਹੋਣ ਦਿਓ।

2. ਝਗੜੇ ਦੇ ਕੀ ਕਾਰਨ ਹੁੰਦੇ ਹਨ ?

ਕਦੇ ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੇ-ਆਪ ਨਾਲ ਸਵਾਲ ਕੀਤਾ ਹੈ ਕਿ ਆਖਰ ਝਗੜੇ ਦੇ ਕੀ ਕਾਰਨ ਹੁੰਦੇ ਹਨ ? 99 ਫੀਸਦੀ ਮਾਮਲਿਆਂ ਵਿੱਚ ਝਗੜੇ ਨਿੱਕੀਆਂ-ਨਿੱਕੀਆਂ, ਮਹੱਤਵਹੀਣ ਗੱਲਾਂ ਨਾਲ ਸ਼ੁਰੂ ਹੁੰਦੇ ਹਨ, ਜਿਵੇਂ : ਜਾਨ ਬੋੜਾ ਬਕਿਆ ਹੋਇਆ, ਤਨਾਅ ਵਿੱਚ ਘਰ ਮੁੜਦਾ ਹੈ। ਡਿਨਰ ਵਿੱਚ ਉਸਨੂੰ ਮਜ਼ਾ ਨਹੀਂ ਆਉਂਦਾ ਤੇ ਉਹ ਜ਼ਿਕਰੀਤ ਕਰਨ ਲੱਗ ਪੈਂਦਾ ਹੈ। ਉਸਦੀ ਪਤਨੀ ਦਾ ਦਿਨ ਵੀ ਚੰਗਾ ਨਹੀਂ ਸੀ ਗੁਜਰਿਆ, ਇਸ ਲਈ ਉਹ ਮੈਂ-ਗੱਖਿਆ ਵਿੱਚ ਕਹਿ ਦਿੰਦੀ ਹੈ, 'ਇਸ ਬਜਟ ਵਿੱਚ ਮੈਂ ਇਸ ਤੋਂ ਚੰਗਾ ਖਾਣਾ ਕਿਵੇਂ ਬਣਾਵਾਂ ?' ਜਾਂ 'ਜੇਕਰ ਸਾਡੇ ਕੋਲ ਬਾਕੀ ਸਾਰਿਆਂ ਵਾਂਗ ਨਵਾਂ ਗੈਸ ਚੁੱਲ੍ਹਾ ਹੋਵੇ ਤਾਂ ਮੈਂ ਇਸ ਤੋਂ ਚੰਗਾ ਖਾਣਾ ਪਕਾ ਸਕਦੀ

ਹਾਂ। ਇਸ ਤੋਂ ਜਾਨ ਦੇ ਸਨਮਾਨ ਨੂੰ ਸੱਟ ਲਗਦੀ ਹੈ ਤੇ ਉਹ ਬਦਲੇ ਵਿੱਚ ਉਸਤੇ ਹਮਲਾ ਕਰ ਦਿੰਦਾ ਹੈ, 'ਦੇਖੋ, ਸਵਾਲ ਪੈਸਿਆਂ ਦੀ ਕਮੀ ਦਾ ਨਹੀਂ ਹੈ, ਸਵਾਲ ਇਸ ਗੱਲ ਦਾ ਹੈ ਕਿ ਤੁਹਾਨੂੰ ਘਰ ਚਲਾਉਣਾ ਆਉਂਦਾ ਹੀ ਨਹੀਂ।'

ਤੇ ਫਿਰ ਲੜਾਈ ਸ਼ੁਰੂ ਹੋ ਜਾਂਦੀ ਹੈ। ਜਦੋਂ ਤੱਕ ਸਾਂਝੀ ਸਥਾਪਿਤ ਹੁੰਦੀ ਹੈ, ਤਦੋਂ ਤੱਕ ਦੋਨੋਂ ਹੀ ਪੱਖ ਇੱਕ-ਦੂਜੇ ਤੇ ਤਰ੍ਹਾਂ-ਤਰ੍ਹਾਂ ਦੇ ਦੋਸ਼ ਲਾ ਚੁੱਕੇ ਹੁੰਦੇ ਹਨ। ਇੱਕ-ਦੂਜੇ ਦੇ ਮਾਂ-ਪਿਓ, ਸੈਕਸ, ਪੈਸੇ, ਵਿਆਹ ਤੋਂ ਪਹਿਲਾਂ ਦੇ ਵਾਅਦੇ, ਵਿਆਹ ਤੋਂ ਬਾਅਦ ਦੇ ਵਾਅਦੇ ਤੇ ਇਸੇ ਤਰ੍ਹਾਂ ਦੂਜੇ ਮਾਮਲਿਆਂ ਨੂੰ ਵਿੱਚ ਲਿਆਇਆ ਜਾਂਦਾ ਹੈ। ਦੋਵੇਂ ਹੀ ਦਲ ਜੰਗ ਵਿੱਚ ਤਨਾਅਗ੍ਰਸਤ ਤੇ ਨਰਵਸ ਹੁੰਦੇ ਹਨ। ਦੋਨਾਂ ਦੇ ਮਤਭੇਦ ਪੂਰੀ ਤਰ੍ਹਾਂ ਨਹੀਂ ਸੁਲਝ ਪਾਉਂਦੇ ਤੇ ਦੋਨਾਂ ਨੂੰ ਹੀ ਆਪਣੀ ਅਗਲੀ ਲੜਾਈ ਵਿੱਚ ਇਸਤੇਮਾਲ ਕਰਨ ਲਈ ਨਵੇਂ ਸਸਤਰ ਮਿਲ ਜਾਂਦੇ ਹਨ। ਨਿੱਕੀਆਂ-ਨਿੱਕੀਆਂ ਚੀਜ਼ਾਂ ਦੇ ਕਾਰਨ, ਛੋਟੇ ਚਿੰਤਨ ਦੇ ਕਾਰਨ ਜਿਆਦਾ ਝਗੜੇ ਹੁੰਦੇ ਹਨ। ਇਸ ਵਾਸਤੇ ਝਗੜਿਆਂ ਤੋਂ ਜੇਕਰ ਤੁਸੀਂ ਬਚਣਾ ਚਾਹੁੰਦੇ ਹੋ ਤਾਂ ਤੁਹਾਨੂੰ ਛੋਟੇ ਚਿੰਤਨ ਤੋਂ ਵੀ ਬਚਣਾ ਹੋਵੇਗਾ।

ਇਥੇ ਇੱਕ ਅਜਮਾਈ ਹੋਈ ਤਕਨੀਕ ਦੱਸੀ ਜਾ ਰਹੀ ਹੈ। ਕਿਸੇ ਦੀ ਸ਼ਿਕਾਇਤ ਕਰਨ ਤੋਂ ਪਹਿਲਾਂ, ਉਸ ਤੇ ਦੋਸ਼ ਲਾਉਣ ਤੋਂ ਪਹਿਲਾਂ, ਉਸ ਨੂੰ ਡਾਂਟਣ ਤੋਂ ਪਹਿਲਾਂ, ਸਵੈ-ਗੱਖਿਆ ਵਿੱਚ ਉਸ ਤੇ ਹਮਲਾ ਕਰਨ ਤੋਂ ਪਹਿਲਾਂ, ਆਪਣੇ-ਆਪ ਨੂੰ ਪੁੱਛੋ, 'ਕੀ ਇਹ ਅਸਲ ਵਿੱਚ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਹੈ?' ਜਿਆਦਾ ਕਰਕੇ ਮਾਮਲਾ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਹੁੰਦਾ ਹੀ ਨਹੀਂ ਹੈ ਤੇ ਤੁਸੀਂ ਝਗੜੇ ਤੋਂ ਬਚ ਜਾਂਦੇ ਹੋ।

ਆਪਣੇ-ਆਪ ਨੂੰ ਪੁੱਛੋ, 'ਕੀ ਇਹ ਸੱਚਮੁਚ ਹੀ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਹੈ ਕਿ ਉਸਦੀ ਸਿਗਰਟ ਦੀ ਸੁਆਹ ਬਿਖਰ ਗਈ ਜਾਂ ਉਸਨੇ ਟੂਬਪੋਸਟ ਦਾ ਵੱਕਣ ਨਹੀਂ ਲਾਇਆ ਜਾਂ ਉਹ ਸ਼ਾਮ ਨੂੰ ਦੇਰ ਨਾਲ ਘਰ ਮੁੜਿਆ?'

'ਕੀ ਇਹ ਸੱਚਮੁਚ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਹੈ ਕਿ ਉਸਨੇ ਬੋਤਾ ਪੈਸਾ ਉਡਾ ਦਿੱਤਾ ਜਾਂ ਉਸਨੇ ਕੁੱਝ ਇਹੋ ਜਿਹੇ ਲੋਕਾਂ ਨੂੰ ਘਰ ਬੁਲਾ ਲਿਆ ਜਿਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਮੈਂ ਪਸੰਦ ਨਹੀਂ ਕਰਦਾ?'

ਜਦੋਂ ਤੁਸੀਂ ਨਕਾਰਾਤਮਕ ਕਿਰਿਆ ਕਰਨ ਵਾਲੇ ਹੁੰਦੇ ਹੋ ਤਾਂ ਆਪਣੇ-ਆਪ ਨੂੰ ਪੁੱਛੋ, 'ਕੀ ਇਹ ਸੱਚਮੁਚ ਹੀ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਹੈ?' ਇਸ ਸਵਾਲ ਵਿੱਚ ਜਾਣੂ ਹੈ ਤੇ ਇਹ ਤੁਹਾਡੇ ਘਰ ਦਾ ਵਾਤਾਵਰਣ ਸੁਧਾਰ ਸਕਦਾ ਹੈ। ਇਹ ਦਫਤਰ ਵਿੱਚ ਵੀ ਕੰਮ ਕਰਦਾ ਹੈ। ਜਦ ਤੁਸੀਂ ਸਾਹਮਣੇ ਵਾਲੇ ਡਰਾਈਵਰ ਨੂੰ ਕੱਟ ਮਾਰਦੇ ਹੋ ਤਾਂ ਇਹ ਟ੍ਰੈਫਿਕ ਵਿੱਚ ਵੀ ਕੰਮ ਕਰਦਾ ਹੈ। ਇਹ ਜ਼ਿੰਦਗੀ ਦੀ ਕਿਸੇ ਵੀ ਪਰਿਸਥਿਤੀ ਵਿੱਚ ਕੰਮ ਕਰਦਾ ਹੈ ਜਿਸ ਨਾਲ ਝਗੜੇ ਦਾ ਅੰਦੋਲਾ ਹੋਵੇ।

3. ਜਾਨ ਨੂੰ ਸਭ ਤੋਂ ਛੋਟਾ ਆਫਿਸ ਮਿਲਿਆ ਤੇ ਉਹ ਬਰਬਾਦ ਹੋ ਗਿਆ

ਕੁੱਝ ਸਾਲ ਪਹਿਲਾਂ, ਮੈਂ ਦੇਖਿਆ ਕਿ ਛੋਟੇ ਚਿੰਤਨ ਦੇ ਕਾਰਨ ਕਿਵੇਂ ਇੱਕ ਬੰਦੇ ਦਾ ਕੈਰੀਅਰ ਤਬਾਹ ਹੋ ਗਿਆ।

ਵਿਗਿਆਪਨ ਕੰਪਨੀ ਵਿੱਚ ਚਾਰ ਨੌਜਵਾਨ ਐਕਜ਼ੀਕਿਊਟਿਵਜ਼ ਨੂੰ ਨਵੇਂ ਆਫਿਸ ਦਿੱਤੇ ਗਏ। ਤਿੰਨ ਆਫਿਸ ਤਾਂ ਇੱਕੋ ਜਿਹੇ ਸਨ, ਪਰ ਚੌਥਾ ਆਫਿਸ ਬੋਤਾ ਛੋਟਾ ਸੀ।

ਜੇ.ਐਮ. ਨੂੰ ਚੌਥਾ ਆਫਿਸ ਦਿੱਤਾ ਗਿਆ। ਇਸ ਨਾਲ ਉਸਦੇ ਅਹਿਮ ਨੂੰ ਸੱਟ ਵੱਜੀ। ਇਕਦਮ ਉਸਨੂੰ ਮਹਿਸੂਸ ਹੋਇਆ ਕਿ ਉਸਦੇ ਨਾਲ ਵਿਤਕਰਾ ਕੀਤਾ ਗਿਆ ਹੈ। ਨਕਾਰਾਤਮਕ ਚਿੰਤਨ, ਗੁੱਸੇ, ਕੜਵਾਹਟ, ਈਰਖਾ ਨੇ ਉਸਦੇ ਦਿਮਾਗ ਤੇ ਕਬਜ਼ਾ ਕਰ ਲਿਆ। ਜੇ.ਐਮ. ਨੂੰ ਲੱਗਣ ਲੱਗਾ ਕਿ ਲੋਕ ਉਸ ਨੂੰ ਘੱਟ ਯੋਗ ਸਮਝਦੇ ਹਨ। ਨਤੀਜਾ ਇਹ ਹੋਇਆ ਕਿ ਜੇ.ਐਮ. ਆਪਣੇ ਐਕਜ਼ੀਕਿਊਟਿਵਜ਼ ਦੇ ਪ੍ਰਤੀ ਦੁਸ਼ਮਣੀ ਰੱਖਣ ਲੱਗਾ। ਸਹਿਯੋਗ ਕਰਨ ਦੀ ਬਜਾਏ ਉਹ ਉਹਨਾਂ ਦੀਆਂ ਕੋਸ਼ਿਸ਼ਾਂ ਨੂੰ ਬੇਕਾਰ ਕਰਨ ਦਾ ਯਤਨ ਕਰਦਾ। ਮਾਹੌਲ ਵਿਗਾੜਦਾ ਗਿਆ। ਤਿੰਨ ਮਹੀਨਿਆਂ ਬਾਅਦ ਜੇ. ਐਮ. ਦਾ ਵਿਵਹਾਰ ਇੰਨਾ ਖਰਾਬ ਹੋ ਗਿਆ ਕਿ ਮੈਨੇਜਮੈਂਟ ਦੇ ਕੋਲ ਉਸ ਨੂੰ ਹਟਾਉਣ ਤੋਂ ਇਲਾਵਾ ਹੋਰ ਕੋਈ ਚਾਰਾ ਹੀ ਨਹੀਂ ਸੀ ਬਚਿਆ।

ਇੱਕ ਨਿੱਕੀ ਜਿਹੀ ਗੱਲ ਦਾ ਬੁਰਾ ਮਨਾਉਣ ਕਾਰਨ ਜੇ. ਐਮ. ਦਾ ਕੈਰੀਅਰ ਤਬਾਹ ਹੋ ਗਿਆ। ਵਿਤਕਰੇ ਬਾਰੇ ਸੋਚਣ ਵਿੱਚ ਉਸਨੇ ਇੰਨੀ ਕੀਤੀ ਕਿ ਉਹ ਇਹ ਦੇਖ ਹੀ ਨਹੀਂ ਸਕਿਆ ਕਿ ਕੰਪਨੀ ਤੇਜ਼ੀ ਨਾਲ ਤਰੱਕੀ ਕਰ ਰਹੀ ਸੀ ਤੇ ਆਫਿਸ ਵਿੱਚ ਥਾਂ ਵੀ ਘੱਟ ਸੀ। ਉਸਨੇ ਇਹ ਨਹੀਂ ਸੋਚਿਆ ਕਿ ਜਿਸ ਐਕਜ਼ੀਕਿਊਟਿਵ ਨੇ ਆਫਿਸ ਵੰਡੇ ਸਨ, ਉਸਨੂੰ ਇਹ ਤਾਂ ਪਤਾ ਵੀ ਨਹੀਂ ਸੀ ਕਿ ਕਿਹੜਾ ਆਫਿਸ ਛੋਟਾ ਹੈ ਤੇ ਕਿਹੜਾ ਵੱਡਾ। ਸਿਵਾਇ ਜੇ. ਐਮ. ਦੇ। ਕੰਪਨੀ ਵਿੱਚ ਤੇ ਕਿਸੇ ਆਦਮੀ ਨੂੰ ਵੀ ਇਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਨਹੀਂ ਲੱਗਿਆ ਕਿ ਉਸਦੇ ਛੋਟੇ ਆਫਿਸ ਨਾਲ ਉਸਦੀ ਇਜ਼ਤ ਘੱਟ ਗਈ ਹੋਵੇ।

ਮਹੱਤਵਹੀਣ ਗੱਲਾਂ ਤੇ ਨਿੱਕੀ ਸੋਚ ਨਾਲ ਤੁਸੀਂ ਸੱਟ ਖਾ ਸਕਦੇ ਹੋ ਜਿਵੇਂ ਤੁਹਾਡਾ ਨਾਂ ਡਿਪਾਰਟਮੈਂਟ ਦੀ ਸੂਚੀ ਵਿੱਚ ਸਭ ਤੋਂ ਆਖੀਰ ਵਿੱਚ ਲਿਖ ਦਿੱਤਾ ਜਾਵੇ ਜਾਂ ਤੁਹਾਨੂੰ ਆਫਿਸ ਦੇ ਕਿਸੇ ਮੀਮੇ ਦੀ ਚੌਥੀ ਕਾਰਬਨ ਕਾਪੀ ਦਿੱਤੀ ਜਾਵੇ। ਵੱਡਾ ਸੋਚੋ ਤੇ ਇਹਨਾਂ ਨਿੱਕੀਆਂ-ਨਿੱਕੀਆਂ ਗੱਲਾਂ ਦਾ ਬੁਰਾ ਮਨਾਉਣਾ ਛੱਡ ਦਿਓ।

4. ਹਕਲਾਉਣ ਦੇ ਬਾਵਜੂਦ ਸਫਲਤਾ ਪਾਈ ਜਾ ਸਕਦੀ ਹੈ

ਇੱਕ ਸੇਲਜ਼ ਐਕਜ਼ੀਕਿਊਟਿਵ ਨੇ ਮੈਨੂੰ ਦੱਸਿਆ ਕਿ ਜੇਕਰ ਸੇਲਜ਼ਮੈਨ ਵਿੱਚ ਦੂਜੇ ਗੁਣ ਹੋਣ ਤਾਂ ਸੇਲਜ਼ਮੈਨਸ਼ਿਪ ਵਿੱਚ ਹਕਲਾਉਣ ਦੇ ਬਾਵਜੂਦ ਸਫਲਤਾ ਪਾਈ ਜਾ ਸਕਦੀ ਹੈ।

‘ਮੇਰਾ ਇੱਕ ਦੇਸਤ ਵੀ ਸੇਲਜ਼ ਐਕਜ਼ੀਕਿਊਟਿਵ ਹੈ ਅਤੇ ਉਹ ਮਖੌਲੀਏ ਸੁਭਾਅ ਦਾ ਹੈ। ਕੁੱਝ ਮਹੀਨੇ ਪਹਿਲਾਂ ਮੇਰੇ ਇਸ ਮਖੌਲੀਏ ਦੇਸਤ ਦੇ ਕੋਲ ਇੱਕ ਨੌਜਵਾਨ ਆਇਆ ਤੇ ਉਸ ਤੋਂ ਸੇਲਜ਼ਮੈਨ ਦੀ ਨੌਕਰੀ ਮੰਗੀ। ਇਸ ਨੌਜਵਾਨ ਨੂੰ ਹਕਲਾਉਣ ਦੀ ਆਦਤ ਸੀ ਤੇ ਮੇਰੇ ਦੇਸਤ ਨੇ ਨਿਰਣਾ ਲਿਆ ਕਿ ਉਹ ਮੇਰੇ ਨਾਲ ਮਸ਼ਕਰੀ ਕਰ ਸਕਦਾ ਹੈ। ਇਸ ਲਈ ਮੇਰੇ ਦੇਸਤ ਨੇ ਹਕਲਾਉਣ ਵਾਲੇ ਉਮੀਦਵਾਰ ਨੂੰ ਕਿਹਾ ਕਿ ਉਸ ਨੂੰ ਸੇਲਜ਼ਮੈਨ ਦੀ ਲੋੜ ਨਹੀਂ ਹੈ, ਪਰ ਉਸਦੇ ਇੱਕ ਦੇਸਤ (ਯਾਨੀ ਕਿ ਮੈਨੂੰ) ਨੂੰ ਇੱਕ ਸੇਲਜ਼ਮੈਨ ਦੀ ਲੋੜ ਹੈ। ਫਿਰ ਉਸਨੇ ਮੈਨੂੰ ਫੋਨ ਕੀਤਾ ਤੇ ਉਸ ਨੌਜਵਾਨ ਦੀ ਇੰਨੀ ਪਰਸ਼ੰਸਾ ਕੀਤੀ ਕਿ ਮੈਨੂੰ ਕਹਿਣਾ ਪਿਆ, ‘ਉਸਨੂੰ ਹੁਣੇ ਹੀ ਮੇਰੇ ਕੋਲ ਭੇਜ ਦਿਓ।’

‘ਅੱਧੇ ਘੰਟੇ ਬਾਅਦ ਉਹ ਨੌਜਵਾਨ ਮੇਰੇ ਸਾਹਮਣੇ ਖੜਾ ਸੀ। ਉਸਦੇ ਤਿੰਨ ਸ਼ਬਦ ਬੋਲਣ ਤੋਂ ਪਹਿਲਾਂ ਹੀ ਮੈਂ ਸਮਝ ਗਿਆ ਕਿ ਮੇਰੇ ਦੇਸਤ ਨੇ ਉਸਨੂੰ ਕਿਉਂ ਮੇਰੇ ਕੋਲ ਭੇਜਿਆ ਸੀ, ‘ਮੈਂ-ਮੈਂ-ਮੈਂ ਜ-ਜ-ਜੈਕ ਆਰ.’ ਉਸਨੇ ਕਿਹਾ, ‘ਜਨਾਬ ਐਕਸ ਨੇ ਮੈਨੂੰ ਤੁਹਾਡੇ ਕੋਲ ਨੌ-ਨੌਕਰੀ ਲਈ ਭੇ-ਭੇਜਿਆ ਹੈ।’ ਹਰ ਸ਼ਬਦ ਨੂੰ ਬੋਲਣ ਲਈ ਉਸਨੂੰ ਜੁੜਣਾ ਪੈ ਰਿਹਾ ਸੀ। ਮੈਂ ਆਪਣੇ-ਆਪ ਸੋਚਿਆ, ‘ਇਹ ਆਦਮੀ ਇੱਕ ਡਾਲਰ ਦੇ ਨੋਟ ਨੂੰ ਵਾਲ ਸਟੀਟ ਵਿੱਚ 90 ਸੈਂਟ ਦਾ ਵੀ ਨਹੀਂ ਵੇਚ ਸਕੇਗਾ।’ ਮੈਨੂੰ ਆਪਣੇ ਦੇਸਤ ਤੇ ਗੁੱਸਾ ਆਇਆ, ਪਰ ਮੈਨੂੰ ਉਸ ਨੌਜਵਾਨ ਨਾਲ ਸੱਚੀ ਹਮਦਰਦੀ ਵੀ ਸੀ ਇਸ ਲਈ ਮੈਂ ਸੋਚਿਆ ਕਿ ਘੱਟ ਤੋਂ ਘੱਟ ਉਸਤੋਂ ਕੁੱਝ ਸਨਿਮਰ ਸਵਾਲ ਤਾਂ ਪੁੱਛ ਲਏ ਜਾਣ ਤਾਂ ਜੁ ਮੈਂ ਕੋਈ ਚੰਗਾ ਜਿਹਾ ਬਹਾਨਾ ਬਣਾ ਸਕਾਂ ਕਿ ਮੈਂ ਉਸ ਨੂੰ ਕੰਮ ਤੇ ਕਿਉਂ ਨਹੀਂ ਰੱਖ ਸਕਦਾ।

‘ਚਰਚਾ ਦੌਰਾਨ ਮੈਂ ਮਹਿਸੂਸ ਕੀਤਾ ਕਿ ਇਹ ਆਦਮੀ ਕੰਮ ਦਾ ਹੈ। ਉਸ ਵਿੱਚ ਖੁੱਧੀ ਹੈ। ਉਸ ਵਿੱਚ ਆਤਮ-ਵਿਸ਼ਵਾਸ ਹੈ, ਪਰ ਇਸ ਦੇ ਬਾਵਜੂਦ ਮੈਂ ਇਸ ਤੱਥ ਨੂੰ ਪਚਾ ਨਹੀਂ ਸਕਿਆ ਕਿ ਉਹ ਹਕਲਾਉਂਦਾ ਹੈ। ਆਖਰਕਾਰ ਮੈਂ ਉਸ ਤੋਂ ਇੰਟਰਵਿਊ ਦਾ ਅੰਤਲਾ ਸਵਾਲ ਕਰਨ ਦਾ ਨਿਰਣਾ ਲਿਆ, ‘ਤੁਸੀਂ ਇਹ ਕਿਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਸੋਚਿਆ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਇਸ ਜਾਬ ਲਈ ਸਫਲ ਹੋ ਪਾਵੋਗੇ?’

ਉਸਨੇ ਜਵਾਬ ਦਿੱਤਾ, ‘ਮੈਂ ਤੇਜ਼ੀ ਨਾਲ ਸਿੱਖ ਸਕਦਾ ਹਾਂ, ਮੈਂ-ਮੈਂ-ਮੈਂ ਲੋਕਾਂ ਨੂੰ ਪਸੰਦ ਕਰਦਾ ਹਾਂ, ਮੈਂ-ਮੈਂ-ਮੈਂ ਸੋਚਦਾ ਹਾਂ ਕਿ ਤੁਹਾਡੀ ਕੰਪਨੀ ਚੰਗੀ ਹੈ ਤੇ ਮੈਂ-ਮੈਂ-ਮੈਂ ਪੈਸੇ

ਕਮਾਉਣਾ ਚਾਹੁੰਦਾ ਹਾਂ। ਹੁਣੇ ਮ-ਮ-ਮੇਰੇ ਨਾਲ ਹਕਲਾਉਣ ਦੀ ਸਮੱਸਿਆ ਹੈ, ਪਰ ਇਸ ਤੋਂ ਮੈਂ-ਮੈਂ-ਮੈਨੂੰ ਕੋਈ ਪਰੇਸ਼ਾਨੀ ਨਹੀਂ ਹੈ, ਇਸ ਲਈ ਮੈਂ-ਮੈਂ-ਮੈਨੂੰ ਨਹੀਂ ਲੱਗਦਾ ਕਿ ਇਸ ਨਾਲ ਕਿਸੇ ਹੋਰ ਨੂੰ ਵੀ ਕੋਈ ਪਰੇਸ਼ਾਨੀ ਹੋਵੇਗੀ।’

‘ਉਸਦੇ ਜਵਾਬ ਨੇ ਮੈਨੂੰ ਦੱਸ ਦਿਤਾ ਕਿ ਉਸਦੇ ਕੋਲ ਸੇਲਜ਼ਮੈਨ ਬਣਨ ਦੀ ਸੱਚਮੁਚ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਕਾਬਲੀਅਤ ਹੈ। ਮੈਂ ਇਕਦਮ ਉਸ ਨੂੰ ਮੌਕਾ ਦੇਣ ਦਾ ਫੈਸਲਾ ਲਿਆ ਤੇ ਤੁਹਾਨੂੰ ਇਹ ਜਾਣਕੇ ਹੈਰਾਨੀ ਹੋਵੇਗੀ ਕਿ ਉਹ ਇੱਕ ਸਫਲ ਸੇਲਜ਼ਮੈਨ ਬਣ ਚੁੱਕਿਆ ਹੈ।’

ਜੇਕਰ ਬਾਕੀ ਵੱਡੀਆਂ ਯੋਗਤਾਵਾਂ ਹੋਣ ਤਾਂ ਬੋਲਣ ਵਾਲੇ ਕਾਰੋਬਾਰ ਵਿੱਚ ਹਕਲਾਉਣ ਦੀ ਆਦਤ ਵੀ ਸਫਲਤਾ ਦੀ ਰਾਹ ਵਿੱਚ ਰੋੜਾ ਨਹੀਂ ਬਣਦੀ।

ਇਹਨਾਂ ਤਿੰਨ ਉਪਾਵਾਂ ਦਾ ਅਭਿਆਸ ਕਰੋ ਤਾਂ ਜੁ ਤੁਸੀਂ ਛੋਟੀਆਂ-ਛੋਟੀਆਂ ਗੱਲਾਂ ਬਾਰੇ ਸਕਾਰਾਤਮਕ ਰੂਪ ਨਾਲ ਸੋਚ ਸਕੋ :

1. ਆਪਣੀ ਨਜ਼ਰ ਵੱਡੇ ਨਿਸ਼ਾਨਿਆਂ ਤੇ ਲਾਈ ਰੱਖੋ। ਕਈ ਵਾਰ ਅਸੀਂ ਉਸ ਸੇਲਜ਼ਮੈਨ ਦੀ ਤਰ੍ਹਾਂ ਹੁੰਦੇ ਹਾਂ ਜਿਹੜਾ ਸਮਾਨ ਵੇਚਣ ਵਿੱਚ ਅਸਫਲ ਹੋਣ ਦੇ ਬਾਵਜੂਦ ਵੀ ਆਪਣੇ ਮੈਨੇਜਰ ਨੂੰ ਦੱਸਦਾ ਹੈ, ‘ਪਰ ਮੈਂ ਗੁਰਾਹ ਦੇ ਸਾਹਮਣੇ ਇਹ ਸਾਬਤ ਕਰ ਦਿੱਤਾ ਕਿ ਉਹ ਗਲਤੀ ਤੇ ਸੀ।’ ਵੇਚਣ ਵਾਲੇ ਲਈ ਵੱਡਾ ਉਦੇਸ਼ ਸਮਾਨ ਵੇਚਣਾ ਹੁੰਦਾ ਹੈ, ਨਾ ਕਿ ਬਹਿਸ ਵਿੱਚ ਜਿੱਤਣਾ।

ਵਿਆਹ ‘ਚ ਵੱਡਾ ਟੀਚਾ ਸ਼ਾਂਤੀ, ਸੁੱਖ, ਖੁਸ਼ੀ ਹੁੰਦਾ ਹੈ - ਬਹਿਸ ਵਿੱਚ ਜਿੱਤਣਾ ਨਹੀਂ ਹੁੰਦਾ ਜਾਂ ਇਹ ਕਹਿਣਾ ਨਹੀਂ ਹੁੰਦਾ, ‘ਮੈਂ ਤੁਹਾਨੂੰ ਇਹ ਗੱਲ ਪਹਿਲਾਂ ਹੀ ਦੱਸ ਸਕਦਾ ਸਾਂ।’ ਵਰਕਰਾਂ ਨਾਲ ਕੰਮ ਕਰਦੇ ਵਕਤ, ਵੱਡਾ ਟੀਚਾ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੀ ਪੂਰੀ ਸਮਰੱਥਾ ਦਾ ਇਸਤੇਮਾਲ ਕਰਨਾ ਹੁੰਦਾ ਹੈ-ਨਿੱਕੀਆਂ-ਨਿੱਕੀਆਂ ਗਲਤੀਆਂ ਤੇ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਨੀਚਾ ਦਿਖਾਉਣ ਦਾ ਨਹੀਂ।

ਗੁਆਂਢੀਆਂ ਦੇ ਨਾਲ ਵੱਡਾ ਟੀਚਾ ਇੱਕ-ਦੂਜੇ ਪ੍ਰਤੀ ਸਨਮਾਨ ਤੇ ਦੋਸਤੀ ਦਾ ਹੁੰਦਾ ਹੈ-ਇਹ ਦੇਖਣਾ ਨਹੀਂ ਹੁੰਦਾ ਕਿ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦਾ ਕੁੱਤਾ ਕਦੇ-ਕਦੇ ਚਾੜ ਨੂੰ ਝੌਂਕਦਾ ਹੈ, ਇਸ ਵਾਸਤੇ ਉਸ ਕੁੱਤੇ ਨੂੰ ਜੰਗਲ ਵਿੱਚ ਛੱਡ ਦੇਣਾ ਚਾਹੀਦਾ ਹੈ।

ਫੌਜੀ ਦੀ ਭਾਸ਼ਾ ਵਿੱਚ ਕਿਹਾ ਜਾਵੇ ਤਾਂ ਜੰਗ ਵਿੱਚ ਹਾਰਨ ਨਾਲੋਂ ਜਿੱਤਣਾ ਜ਼ਿਆਦਾ ਚੰਗਾ ਹੁੰਦਾ ਹੈ, ਜੰਗ ਨੂੰ ਜਿੱਤਕੇ ਜੰਗ ਹਾਰਨਾ ਚੰਗਾ ਨਹੀਂ ਹੁੰਦਾ।

ਆਪਣੀ ਨਜ਼ਰ ਨੂੰ ਵੱਡੇ ਨਿਸ਼ਾਨਿਆਂ ਤੇ ਲਾਈ ਰੱਖੋ।

2. ਆਪਣੇ-ਆਪ ਨੂੰ ਪੁੱਛੋ, ‘ਕੀ ਇਹ ਸੱਚਮੁਚ ਹੀ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਹੈ?’ ਨਕਾਰਾਤਮਕ

ਰੂਪ ਤੋਂ ਉਤੋਜਿਤ ਹੋਣ ਦੀ ਬਜਾਏ ਆਪਣੇ-ਆਪ ਨੂੰ ਪੁੱਛੋ, 'ਕੀ ਇਹ ਮਾਮਲਾ ਇੰਨਾ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਹੈ ਕਿ ਮੈਂ ਇਸ ਬਾਰੇ ਇੰਨੀ ਫਿਕਰ ਕਰਾਂ?' ਜੇਕਰ ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੇ-ਆਪ ਨੂੰ ਇਹ ਸਵਾਲ ਪੁੱਛੋਗੇ ਤਾਂ ਤੁਸੀਂ ਛੋਟੇ-ਛੋਟੇ ਮਾਮਲਿਆਂ 'ਚ ਉਲਝਣ ਤੋਂ ਬਚ ਸਕਦੇ ਹੋ। ਜੇਕਰ ਅਸੀਂ ਝਗੜਿਆਂ ਦੇ ਹਾਲਾਤਾਂ ਵਿੱਚ ਆਪਣੇ-ਆਪ ਨੂੰ ਪੁੱਛੀਏ, 'ਕੀ ਇਹ ਸੱਚਮੁੱਚ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਹੈ?' ਤਾਂ ਅਸੀਂ ਘੱਟ ਤੋਂ ਘੱਟ 90 ਫੀਸਦੀ ਝਗੜਿਆਂ ਤੋਂ ਬਚ ਸਕਦੇ ਹਾਂ।

3. ਛੋਟੇਪਨ ਦੇ ਜਾਲ ਵਿੱਚ ਨਾ ਫਸੋ। ਭਾਸ਼ਣ ਦੇਣ ਵੇਲੇ ਸਮੀਸ਼ਿਆਵਾਂ ਪੈਦਾ ਕਰਨ ਦੀ ਬਜਾਏ ਸਮੀਸ਼ਿਆਵਾਂ ਸੁਲਝਾਓ। ਵਰਕਰਾਂ ਨੂੰ ਸਲਾਹ ਦੇਣ ਵੇਲੇ ਉਹਨਾਂ ਦੀਆਂ ਗੱਲਾਂ ਤੇ ਧਿਆਨ ਕੇਂਦਰਿਤ ਕਰੋ, ਜਿਹੜੀਆਂ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਹਨ, ਜਿਹਨਾਂ ਨਾਲ ਫਰਕ ਪੈਂਦਾ ਹੈ। ਮਾਮੂਲੀ ਮੁੱਦਿਆਂ ਵਿੱਚ ਉਲਝ ਕੇ ਨਾ ਰਹਿ ਜਾਓ। ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਚੀਜ਼ਾਂ ਤੇ ਧਿਆਨ ਕੇਂਦਰਿਤ ਕਰੋ।

ਆਪਣੀ ਸੋਚ ਦੇ ਆਕਾਰ ਨੂੰ ਮਾਪਣ ਲਈ ਇਹ ਟੈਸਟ ਦਿਓ

ਹੇਠਾਂ ਖੱਬੇ ਕਾਲਮ ਵਿੱਚ ਕੁੱਝ ਆਮ ਸਥਿਤੀਆਂ ਦਿੱਤੀਆਂ ਹੋਈਆਂ ਹਨ। ਵਿਚਕਾਰਲੇ ਤੇ ਸੱਜੇ ਕਾਲਮ ਵਿੱਚ ਇਹ ਤੁਲਨਾ ਕੀਤੀ ਗਈ ਹੈ ਕਿ ਇਨ੍ਹਾਂ ਸਥਿਤੀਆਂ ਦਾ ਸਾਮ੍ਹਣਾ ਛੋਟੇ ਚਿੰਤਕ ਤੇ ਵੱਡੇ ਚਿੰਤਕ ਕਿਵੇਂ ਕਰਦੇ ਹਨ। ਆਪੋ ਹੀ ਦੇਖ ਲਵੋ। ਫਿਰ ਫੈਸਲਾ ਕਰੋ ਜਿਥੇ ਮੈਂ ਜਾਣਾ ਚਾਹੁੰਦਾ ਹਾਂ ਉਥੇ ਕਿਸ ਰਾਹ ਤੇ ਚਲਕੇ ਪੁੱਜ ਸਕਦਾ ਹਾਂ? ਛੋਟੇ ਚਿੰਤਨ ਨਾਲ ਜਾਂ ਵੱਡੇ ਚਿੰਤਨ ਨਾਲ?

ਇੱਕ ਹੀ ਹਾਲਾਤ ਦਾ ਸਾਹਮਣਾ ਦੋ ਤਰੀਕਿਆਂ ਨਾਲ ਕੀਤਾ ਜਾ ਸਕਦਾ ਹੈ। ਫੈਸਲਾ ਤੁਹਾਡੇ ਹੱਥ 'ਚ ਹੈ।

ਪਰਿਸਥਿਤੀ	ਛੋਟੇ ਚਿੰਤਕ ਦੀ ਸ਼ੈਲੀ	ਵੱਡੇ ਚਿੰਤਕ ਦੀ ਸ਼ੈਲੀ
ਖਰਚ ਦਾ ਅਕਾਊਂਟ	1. ਖਰਚ ਵਿੱਚ ਕਟੌਤੀ ਕਰਕੇ ਆਮਦਨੀ ਵਧਾਉਣ ਦੇ ਤਰੀਕੇ ਲੱਭਦਾ ਹੈ।	1. ਜ਼ਿਆਦਾ ਮਾਲ ਵੇਚਕੇ ਆਮਦਨੀ ਵਧਾਉਣ ਦੇ ਤਰੀਕੇ ਲੱਭਦਾ ਹੈ।
ਚਰਚਾ	2. ਆਪਣੇ ਦੋਸਤਾਂ, ਅਰਬ-ਵਿਵਸਥਾ, ਆਪਣੀ ਕੰਪਨੀ, ਪ੍ਰਤੀਯੋਗੀ ਕੰਪਨੀਆਂ ਦੇ ਨਕਾਰਾਤਮਕ ਪਹਿਲੂਆਂ ਦੇ ਬਾਰੇ 'ਚ ਗੱਲਾਂ ਕਰਦਾ ਹੈ।	2. ਆਪਣੇ ਦੋਸਤਾਂ, ਕੰਪਨੀ, ਪ੍ਰਤੀਯੋਗੀ ਕੰਪਨੀਆਂ ਦੇ ਸਕਾਰਾਤਮਕ ਪਹਿਲੂਆਂ ਦੇ ਬਾਰੇ 'ਚ ਗੱਲਾਂ ਕਰਦਾ ਹੈ।

ਪਰਿਸਥਿਤੀ	ਛੋਟੇ ਚਿੰਤਕ ਦੀ ਸ਼ੈਲੀ	ਵੱਡੇ ਚਿੰਤਕ ਦੀ ਸ਼ੈਲੀ
ਉੱਨਤੀ	3. ਕਟੌਤੀ ਕਰਨ ਜਾਂ ਯਥਾ-ਸਥਿਤੀ ਬਣਾਏ ਰੱਖਣ ਵਿੱਚ ਵਿਸ਼ਵਾਸ ਕਰਦਾ ਹੈ।	3. ਵਿਸਤਾਰ ਵਿੱਚ ਵਿਸ਼ਵਾਸ ਕਰਦਾ ਹੈ।
ਭਵਿੱਖ	4. ਭਵਿੱਖ ਵਿੱਚ ਜ਼ਿਆਦਾ ਸੰਭਾਵਨਾ ਨਹੀਂ ਵੇਖਦਾ।	4. ਬਹੁਤ ਉੱਜਲ ਭਵਿੱਖ ਵੇਖਦਾ ਹੈ।
ਕੰਮ	5. ਕੰਮ ਤੋਂ ਬੱਚਣ ਦੇ ਤਰੀਕੇ ਲਭਦਾ ਹੈ।	5. ਜ਼ਿਆਦਾ ਕੰਮ ਅਤੇ ਕੰਮ ਦੇ ਜ਼ਿਆਦਾ ਕਰਨ ਦੇ ਅਸਰਦਾਰ ਢੰਗ ਲੱਭਦਾ ਹੈ, ਖਾਸ ਕਰ ਦੂਜਿਆਂ ਦੀ ਸਹਾਇਤਾ ਕਰਨ ਦੇ।
ਪ੍ਰਤੀਯੋਗਤਾ	6. ਔਸਤ ਲੋਕਾਂ ਦੇ ਨਾਲ ਪ੍ਰਤੀਯੋਗਤਾ ਕਰਦਾ ਹੈ।	6. ਸਰਵਸ਼੍ਰੇਸ਼ਟ ਲੋਕਾਂ ਦੇ ਨਾਲ ਪ੍ਰਤੀਯੋਗਤਾ ਕਰਦਾ ਹੈ।
ਬਜਟ ਸੰਬੰਧੀ ਸਮੀਸ਼ਿਆਵਾਂ	7. ਜ਼ਰੂਰੀ ਕੰਮਾਂ ਵਿੱਚ ਕਟੌਤੀ ਕਰਕੇ ਪੈਸਾ ਬਚਾਉਣ ਦੇ ਤਰੀਕੇ ਭਾਲਦਾ ਹੈ।	7. ਆਮਦਨੀ ਵਧਾਉਣ ਦੇ ਢੰਗ ਲੱਭਦਾ ਹੈ ਤੇ ਜ਼ਰੂਰੀ ਕੰਮਾਂ ਤੇ ਜ਼ਿਆਦਾ ਖਰਚ ਕਰਦਾ ਹੈ।
ਨਿਸ਼ਾਨਾ	8. ਛੋਟੇ ਨਿਸ਼ਾਨੇ ਬਣਾਉਂਦਾ ਹੈ।	8. ਉੱਚੇ ਨਿਸ਼ਾਨੇ ਬਣਾਉਂਦਾ ਹੈ।
ਨਿਸ਼ਾਨੇ ਦੀ ਦ੍ਰਿਸ਼ਟੀ	9. ਕੇਵਲ ਥੋੜੇ ਅਰਸੇ ਲਈ ਨਿਸ਼ਾਨੇ ਬਣਾਉਂਦਾ ਹੈ।	9. ਲੰਮੇ ਅਰਸੇ ਲਈ ਨਿਸ਼ਾਨੇ ਬਣਾਉਂਦਾ ਹੈ।
ਸੁਰੱਖਿਆ	10. ਸੁਰੱਖਿਆ ਦੀਆਂ ਸਮੀਸ਼ਿਆਵਾਂ ਵਿੱਚ ਉਲਝਿਆ ਰਹਿੰਦਾ ਹੈ।	10. ਇਹ ਮੰਨਦਾ ਹੈ ਕਿ ਸਫਲਤਾ ਮਿਲੇਗੀ ਤਾਂ ਸੁਰੱਖਿਆ ਆਪਣੇ-ਆਪ ਮਿਲ ਜਾਵੇਗੀ।
ਸਾਥੀ	11. ਛੋਟੇ ਚਿੰਤਕਾਂ ਵਿੱਚ ਘਿਰਿਆ ਰਹਿੰਦਾ ਹੈ।	11. ਵੱਡੇ, ਪ੍ਰਗਤੀਸ਼ੀਲ ਵਿਚਾਰਾਂ ਵਾਲੇ ਲੋਕਾਂ ਵਿੱਚ ਘਿਰਿਆ ਰਹਿੰਦਾ ਹੈ।
ਗਲਤੀਆਂ	12. ਛੋਟੀਆਂ ਗਲਤੀਆਂ ਨੂੰ ਵਧਾ-ਚੜ੍ਹਾਕੇ ਦਿਖਾਉਂਦਾ ਹੈ। ਰਾਈ ਦਾ ਪਹਾੜ ਬਣਾਉਂਦਾ ਹੈ।	12. ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਗੱਲਾਂ, ਛੋਟੀਆਂ-ਛੋਟੀਆਂ ਗਲਤੀਆਂ ਨੂੰ ਨਜ਼ਰਅੰਦਜ ਕਰ ਦਿੰਦਾ ਹੈ।

ਯਾਦ ਰੱਖੋ, ਵੱਡੀ ਸੋਚ ਤੋਂ ਹਰ ਤਰ੍ਹਾਂ ਨਾਲ ਫਾਇਦਾ ਹੁੰਦਾ ਹੈ ।

1. ਆਪਣੇ ਆਪ ਨੂੰ ਸਸਤੇ ਵਿੱਚ ਨਾ ਵੇਚੋ। ਆਪਣੇ-ਆਪ ਦੇ ਘੱਟ ਮੁੱਲਾਂਕਣ ਦਾ ਅਪਰਾਧ ਕਦੇ ਨਾ ਕਰੋ। ਆਪਣੇ ਗੁਣਾਂ, ਆਪਣੀਆਂ ਯੋਗਤਾਵਾਂ ਤੇ ਧਿਆਨ ਕੇਂਦ੍ਰਿਤ ਕਰੋ। ਇਹ ਜਾਣ ਲਓ, ਤੁਸੀਂ ਜਿੰਨਾ ਸਮਝਦੇ ਹੋ, ਤੁਸੀਂ ਉਸ ਤੋਂ ਕਿਤੇ ਬਿਹਤਰ ਹੋ।
2. ਵੱਡੇ ਚਿੰਤਕ ਦੀ ਸ਼ਬਦਾਵਲੀ ਦਾ ਇਸਤੇਮਾਲ ਕਰੋ। ਵੱਡੇ, ਚਮਕੀਲੇ, ਆਸ਼ਾਵਾਦੀ ਸ਼ਬਦਾਂ ਦਾ ਇਸਤੇਮਾਲ ਕਰੋ। ਇਹੋ ਜਿਹੇ ਸ਼ਬਦਾਂ ਦਾ ਪ੍ਰਯੋਗ ਕਰੋ ਜਿਸ ਨਾਲ ਜਿੱਤ, ਆਸ, ਸੁੱਖ, ਆਨੰਦ ਦੇ ਭਾਵ ਪੈਦਾ ਹੁੰਦੇ ਹਨ। ਇਹੋ ਜਿਹੇ ਸ਼ਬਦਾਂ ਦਾ ਇਸਤੇਮਾਲ ਨਾ ਕਰੋ ਜਿਸ ਨਾਲ ਅਸਫਲਤਾ, ਹਾਰ, ਦੁੱਖ ਦੇ ਨਿਰਾਸ਼ਾਜਨਕ ਚਿੰਤਰ ਬਣਦੇ ਹੋਣ।
3. ਆਪਣੀ ਦ੍ਰਿਸ਼ਟੀ ਨੂੰ ਵਿਸਤਾਰ ਦਿਓ। ਸਿਰਫ਼ ਇਹ ਨਾ ਦੇਖੋ ਕਿ ਕੀ ਹੈ, ਬਲਕਿ ਇਹ ਵੀ ਦੇਖੋ ਕਿ ਕੀ ਹੋ ਸਕਦਾ ਹੈ। ਚੀਜ਼ਾਂ, ਲੋਕਾਂ ਤੇ ਆਪਣੇ-ਆਪ ਦਾ ਮੁੱਲ ਵਧਾਉਣ ਦਾ ਅਭਿਆਸ ਕਰੋ।
4. ਆਪਣੀ ਨੌਕਰੀ ਦੇ ਬਾਰੇ ਵੱਡਾ ਨਜ਼ਰੀਆ ਰੱਖੋ। ਸੋਚੋ, ਸੱਚਮੁੱਚ ਸੋਚੋ ਕਿ ਤੁਹਾਡੀ ਵਰਤਮਾਨ ਨੌਕਰੀ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਹੈ। ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੀ ਵਰਤਮਾਨ ਨੌਕਰੀ ਬਾਬਤ ਕੀ ਸੋਚਦੇ ਹੋ ਇਸੇ ਗੱਲ ਤੇ ਤੁਹਾਡਾ ਅਗਲਾ ਪ੍ਰਮੋਸ਼ਨ ਨਿਰਭਰ ਕਰਦਾ ਹੈ।
5. ਨਿੱਕੀਆਂ-ਨਿੱਕੀਆਂ ਗੱਲਾਂ ਤੋਂ ਉੱਪਰ ਉੱਠੋ। ਆਪਣੇ ਧਿਆਨ ਨੂੰ ਵੱਡੇ ਨਿਸ਼ਾਨਿਆਂ ਤੇ ਲਾਓ। ਛੋਟੇ ਮਾਮਲਿਆਂ ਵਿੱਚ ਉਲਝਣ ਦੀ ਬਜਾਇ ਆਪਣੇ-ਆਪ ਨੂੰ ਪ੍ਰੁੱਛੋ, 'ਕੀ ਇਹ ਸੱਚਮੁੱਚ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਹੈ ?'

ਵੱਡਾ ਸੋਚ ਕੇ ਵੱਡੇ ਬਣ ਜਾਓ !

□□□

5

ਰਚਨਾਤਮਕ ਤਰੀਕਿਆਂ ਨਾਲ ਕਿਵੇਂ ਸੋਚੀਏ ਤੇ ਸੁਫਨੇ ਵੇਖੀਏ

ਸਭ ਤੋਂ ਪਹਿਲਾਂ ਤਾਂ ਰਚਨਾਤਮਕ ਸੋਚ ਨੂੰ ਲੈ ਕੇ ਫੈਲੀ ਹੋਈ ਇੱਕ ਗਲਤਫਹਿਮੀ ਨੂੰ ਦੂਰ ਕਰ ਲਓ। ਨਾ ਜਾਣੇ ਕਿਉਂ, ਵਿਗਿਆਨ, ਇੰਜੀਨੀਅਰਿੰਗ, ਸਾਹਿਤ ਤੇ ਕਲਾ ਨੂੰ ਹੀ ਰਚਨਾਤਮਕ ਕੰਮ ਮੰਨਿਆ ਜਾਂਦਾ ਹੈ। ਜਿਆਦਾਤਰ ਲੋਕਾਂ ਦੀਆਂ ਨਜ਼ਰਾਂ ਵਿੱਚ ਰਚਨਾਤਮਕ ਸੋਚ ਦਾ ਅਰਥ ਹੁੰਦਾ ਹੈ ਬਿਜਲੀ ਜਾਂ ਪੌਲਿਓ ਵੈਕਸੀਨ ਦੀ ਖੋਜ, ਜਾਂ ਨਾਵਲ ਲਿਖਣਾ, ਰੰਗੀਨ ਟੈਲੀਵੀਜ਼ਨ ਦੀ ਖੋਜ ਕਰਨਾ।

ਨਿਸਚਿਤ ਤੌਰ ਤੇ ਇਹ ਸਾਰੀਆਂ ਉਪਲੱਬਧੀਆਂ ਰਚਨਾਤਮਕ ਸੋਚ ਦਾ ਹੀ ਨਤੀਜਾ ਹਨ। ਪੁਲਾੜ ਨੂੰ ਇਨਸਾਨ ਇਸ ਲਈ ਜਿੱਤ ਸਕਿਆ ਕਿਉਂਕਿ ਉਸ ਨੇ ਰਚਨਾਤਮਕ ਸੋਚ ਦਾ ਸਹਾਰਾ ਲਿਆ। ਜਾਨੂੰ ਇਹ ਗੱਲ ਸਮਝ ਲੈਣੀ ਚਾਹੀਦੀ ਹੈ ਕਿ ਰਚਨਾਤਮਕ ਸੋਚ ਦਾ ਸੰਬੰਧ ਕੇਵਲ ਕੁੱਝ ਖਾਸ ਕਾਰੋਬਾਰਾਂ ਨਾਲ ਹੀ ਨਹੀਂ ਹੁੰਦਾ, ਨਾ ਹੀ ਬੜੇ ਬੁੱਧੀਮਾਨ ਲੋਕਾਂ ਨਾਲ ਇਸਦਾ ਕੋਈ ਵਿਸ਼ੇਸ਼ ਸੰਬੰਧ ਹੁੰਦਾ ਹੈ।

ਫਿਰ, ਰਚਨਾਤਮਕ ਸੋਚ ਕੀ ਹੈ ?

ਘੱਟ ਆਮਦਨ ਵਾਲਾ ਪਰਿਵਾਰ ਆਪਣੇ ਬੱਚਿਆਂ ਨੂੰ ਕਿਸੇ ਪ੍ਰਸਿੱਧ ਯੂਨੀਵਰਸਿਟੀ ਵਿੱਚ ਭੇਜਣ ਲਈ ਯੋਜਨਾ ਬਣਾਉਂਦਾ ਹੈ। ਇਹ ਰਚਨਾਤਮਕ ਸੋਚ ਹੈ।

ਕੋਈ ਪਰਿਵਾਰ ਆਪਣੇ ਆਲੇ-ਦੁਆਲੇ ਦੀ ਬਹੁਤ ਬੁਰੀ ਜਗ੍ਹਾ ਨੂੰ ਸਭ ਤੋਂ ਸੁੰਦਰ ਜਗ੍ਹਾ ਵਿੱਚ ਬਦਲ ਦਿੰਦਾ ਹੈ। ਇਹ ਰਚਨਾਤਮਕ ਸੋਚ ਹੈ।

ਕੋਈ ਪਾਦਰੀ ਇਹੋ ਜਿਹੀ ਯੋਜਨਾ ਬਣਾਉਂਦਾ ਹੈ ਜਿਸ ਨਾਲ ਐਤਵਾਰ ਸ਼ਾਮ ਦੀ ਹਾਜ਼ਰੀ ਦੁੱਗਣੀ ਹੋ ਜਾਂਦੀ ਹੈ ਇਹ ਰਚਨਾਤਮਕ ਸੋਚ ਹੈ।

ਜੇਕਰ ਤੁਸੀਂ ਰੀਕਾਰਡ-ਕੀਪਿੰਗ ਨੂੰ ਸਰਲ ਬਣਾਉਣ ਦੇ ਤਰੀਕੇ ਲੱਭਦੇ ਹੋ, 'ਅਸੰਭਵ' ਗੁਰੂਕ ਨੂੰ ਸਾਮਾਨ ਵੇਚਣ ਦੇ ਤਰੀਕੇ ਲੱਭਦੇ ਹੋ, ਰਚਨਾਤਮਕ ਤੌਰ ਤੇ ਬੱਚਿਆਂ ਨੂੰ ਵਿਆਸਤ ਰੱਖਦੇ ਹੋ, ਇਹੋ ਜਿਹਾ ਉਪਾਅ ਕਰਦੇ ਹੋ ਜਿਸ ਨਾਲ ਤੁਹਾਡੇ ਵਰਕਰ ਦਿਲ ਲਾ ਕੇ ਕੰਮ ਕਰਨ, ਜਾਂ ਤੁਸੀਂ ਕਿਸੇ 'ਨਿਸ਼ਚਿਤ' ਝਗੜੇ ਨੂੰ ਰੋਕ ਲੈਂਦੇ ਹੋ - ਇਹ ਸਾਰੇ ਵਿਹਾਰਕ ਜੀਵਨ ਵਿੱਚ ਰਚਨਾਤਮਕ ਸੋਚ ਦੇ ਉਦਾਹਰਣ ਹਨ।

ਰਚਨਾਤਮਕ ਸੋਚ ਦਾ ਅਰਥ ਹੈ ਕਿਸੇ ਵੀ ਕੰਮ ਨੂੰ ਕਰਨ ਲਈ ਨਵੇਂ, ਸੁਧਾਰੇ ਹੋਏ ਤਰੀਕੇ ਲੱਭਣਾ। ਹਰ ਥਾਂ ਸਫਲਤਾ ਇਸੇ ਗੱਲ ਵਿੱਚ ਛਿਪੀ ਹੁੰਦੀ ਹੈ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਚੀਜ਼ਾਂ ਨੂੰ ਬਿਹਤਰ ਤਰੀਕਿਆਂ ਨਾਲ ਕਰਨ ਦੇ ਉਪਾਅ ਕਿਵੇਂ ਲੱਭਦੇ ਹੋ; ਫਿਰ ਚਾਹੇ ਉਹ ਸਫਲਤਾ ਘਰ ਵਿੱਚ ਹੋਵੇ, ਕੰਮ-ਪੀਦਿਆਂ ਜਾਂ ਸਮਾਜ ਵਿੱਚ ਹੋਵੇ। ਆਉਂਦੇਖੀਏ ਕਿ ਅਸੀਂ ਆਪਣੀ ਰਚਨਾਤਮਕ ਸੋਚ ਦੀ ਯੋਗਤਾ ਨੂੰ ਕਿਵੇਂ ਵਿਕਸਤ ਕਰਕੇ ਇਸਦੀ ਆਦਤ ਕਿਵੇਂ ਪਾ ਸਕਦੇ ਹਾਂ।

ਪਹਿਲਾ ਕਦਮ : ਵਿਸ਼ਵਾਸ ਕਰੋ ਕਿ ਕੰਮ ਕੀਤਾ ਜਾ ਸਕਦਾ ਹੈ :- ਇੱਕ ਬੁਨਿਆਦੀ ਸਚਾਈ ਜਾਣ ਲਓ - ਕਿਸੇ ਵੀ ਕੰਮ ਨੂੰ ਕਰਨ ਲਈ ਪਹਿਲਾਂ ਤੁਹਾਨੂੰ ਇਹ ਭਰੋਸਾ ਕਰਨਾ ਹੋਵੇਗਾ ਕਿ ਇਸ ਨੂੰ ਕੀਤਾ ਜਾ ਸਕਦਾ ਹੈ। ਇੱਕ ਵਾਰੀ ਤੁਸੀਂ ਇਹ ਸੋਚ ਲਓ ਕਿ ਇਹ ਕੰਮ ਸੰਭਵ ਹੈ ਤਾਂ ਫਿਰ ਤੁਸੀਂ ਉਸ ਨੂੰ ਕਰਨ ਦਾ ਤਰੀਕਾ ਸੋਚ ਹੀ ਲਵੋਗੇ।

ਟ੍ਰੇਨਿੰਗ ਦੇਣ ਵੇਲੇ ਮੈਂ ਰਚਨਾਤਮਕ ਸੋਚ ਦੇ ਇਸ ਪਹਿਲੂ ਨੂੰ ਸਮਝਾਉਣ ਲਈ ਆਮ ਕਰਕੇ ਇਹ ਉਦਾਹਰਣ ਦਿੰਦਾ ਹਾਂ। ਮੈਂ ਲੋਕਾਂ ਨੂੰ ਪੁੱਛਦਾ ਹਾਂ, 'ਤੁਹਾਡੇ ਵਿੱਚੋਂ ਕਿੰਨੇ ਲੋਕਾਂ ਨੂੰ ਇਹ ਲੱਗਦਾ ਹੈ ਕਿ 30 ਸਾਲ ਬਾਅਦ ਅਸੀਂ ਜੇਲ੍ਹ-ਵਿਹੀਨ ਸਮਾਜ ਵਿੱਚ ਰਹਿ ਸਕਾਂਗੇ?'

ਹਮੇਸ਼ਾ ਸਮੂਹ ਦੇ ਬਿਰਤੀਆਂ ਤੇ ਹਵਾਈਆਂ ਉੱਡਦੀਆਂ ਨਜ਼ਰ ਆਉਂਦੀਆਂ ਹਨ। ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਹਮੇਸ਼ਾ ਇਹ ਲੱਗਦਾ ਹੈ ਕਿ ਸਾਇਦ ਉਹ ਗਲਤ ਸੁਣ ਰਹੇ ਹਨ ਜਾਂ ਫਿਰ ਮੈਂ ਗੰਭੀਰ ਕਿਸਮ ਦਾ ਮਖੌਲ ਕਰ ਰਿਹਾ ਹਾਂ। ਇਸ ਲਈ ਥੋੜਾ ਠਹਿਰਣ ਤੋਂ ਬਾਅਦ ਮੈਂ ਫਿਰ ਪੁੱਛਦਾ ਹਾਂ, 'ਤੁਹਾਡੇ ਵਿੱਚੋਂ ਕਿੰਨੇ ਲੋਕਾਂ ਨੂੰ ਇਹ ਲੱਗਦਾ ਹੈ ਕਿ 30 ਸਾਲ ਬਾਅਦ ਅਸੀਂ ਜੇਲ੍ਹ-ਵਿਹੀਨ ਸਮਾਜ ਵਿੱਚ ਰਹਿ ਸਕਾਂਗੇ?'

ਇੱਕ ਵਾਰ ਇਹ ਨਿਸ਼ਚਿਤ ਹੋ ਜਾਣ ਤੋਂ ਬਾਅਦ ਕਿ ਮੈਂ ਮਖੌਲ ਨਹੀਂ ਕਰ ਰਿਹਾ, ਕੋਈ ਨਾ ਕੋਈ ਇਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਦੀ ਗੱਲ ਕਹਿੰਦਾ ਹੈ, 'ਤੁਸੀਂ ਇਹ ਕਹਿਣਾ ਚਾਹੁੰਦੇ ਹੋ ਕਿ 30 ਸਾਲ ਬਾਅਦ ਸਾਰੇ ਹਤਿਆਰ, ਚੋਰ-ਉਚਕੇ ਤੇ ਬਲਾਤਕਾਰੀ ਜੇਲ੍ਹ ਵਿੱਚ ਬੰਦ ਰਹਿਣ ਦੀ ਬਜਾਏ ਸੜਕਾਂ ਤੇ ਖੁੱਲ੍ਹੇ ਆਮ ਘੁੰਮਣਗੇ। ਤੁਸੀਂ ਜਾਣਦੇ ਹੋ ਇਸਦਾ ਨਤੀਜਾ ਕੀ ਹੋਵੇਗਾ? ਸਾਡੇ ਵਿੱਚੋਂ ਕੋਈ ਸੁਰੱਖਿਅਤ ਨਹੀਂ ਰਹਿ ਪਵੇਗਾ। ਸਾਡੇ ਸਮਾਜ ਦਾ ਕੰਮ ਜੇਲ੍ਹ ਤੋਂ ਬਿਨਾਂ ਚੱਲ ਹੀ ਨਹੀਂ ਸਕਦਾ।'

ਤਦੋਂ ਦੂਜੇ ਲੋਕ ਵੀ ਬੋਲਣ ਲੱਗਦੇ ਹਨ ।

“ਜੇਕਰ ਜੇਲ੍ਹਾਂ ਨਾ ਹੋਣ, ਤਾਂ ਸਾਡੀ ਕਾਨੂੰਨ ਵਿਵਸਥਾ ਠੱਪ ਹੋ ਜਾਵੇਗੀ।”

“ਕੁੱਝ ਲੋਕ ਤਾਂ ਪੈਦਾਇਸ਼ੀ ਮੁਜਰਿਮ ਹੁੰਦੇ ਹਨ।”

“ਜਿੰਨੀਆਂ ਹਨ, ਸਾਨੂੰ ਉਸ ਤੋਂ ਜ਼ਿਆਦਾ ਜੇਲ੍ਹਾਂ ਦੀ ਲੋੜ ਹੋਵੇਗੀ।”

“ਕੀ ਤੁਸੀਂ ਅੱਜ ਸਵੇਰ ਦੇ ਅਖਬਾਰ ਵਿੱਚ ਗੱਤਿਆ ਦੀ ਉਹ ਖ਼ਬਰ ਪੜ੍ਹੀ ਸੀ?”

ਤੇ ਲੋਕ ਬੋਲਦੇ ਚਲੇ ਜਾਂਦੇ ਹਨ, ਇੱਕ ਤੋਂ ਬਾਅਦ ਇੱਕ ਚੰਗੇ ਕਾਰਨ ਦੱਸਦੇ ਹਨ ਕਿ ਸਾਡੇ ਸਮਾਜ ਵਿੱਚ ਜੇਲ੍ਹਾਂ ਦਾ ਹੋਣਾ ਕਿਉਂ ਲਾਜ਼ਮੀ ਹੈ। ਇੱਕ ਆਦਮੀ ਨੇ ਇਥੇ ਤੱਕ ਸੁਝਾਅ ਦਿੱਤਾ ਕਿ ਸਾਡੇ ਸਮਾਜ ਵਿੱਚ ਜੇਲ੍ਹਾਂ ਇਸ ਕਰਕੇ ਹੋਣੀਆਂ ਚਾਹੀਦੀਆਂ ਹਨ ਤਾਂ ਜੋ ਪੁਲਿਸ ਤੇ ਜੇਲ੍ਹ ਸੰਤਰੀਆਂ ਦੀ ਨੌਕਰੀ ਬਚੀ ਰਹਿ ਸਕੇ।

ਮੈਂ ਦਸ ਮਿੰਟਾਂ ਤੱਕ ਲੋਕਾਂ ਨੂੰ ਇਹ ਸਿੱਧ ਕਰਨ ਦਿੰਦਾ ਹਾਂ ਕਿ ਜੇਲ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਖਤਮ ਕਿਉਂ ਨਹੀਂ ਕੀਤਾ ਜਾ ਸਕਦਾ, ਇਸ ਤੋਂ ਉਪਰੰਤ ਮੈਂ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਕਹਿੰਦਾ ਹਾਂ, “ਮੈਂ ਤੁਹਾਡੇ ਕੋਲੋਂ ਪੁੱਛਿਆ ਸੀ ਕਿ ਜੇਲ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਕਿਉਂ ਖਤਮ ਕਰਨਾ ਚਾਹੀਦਾ ਹੈ। ਇਹ ਸਵਾਲ ਪੁੱਛਣ ਦੇ ਪਿੱਛੇ ਮੇਰਾ ਇੱਕ ਖਾਸ ਮਕਸਦ ਸੀ।

“ਤੁਹਾਡੇ ਵਿੱਚੋਂ ਹਰ ਇੱਕ ਨੇ ਮੈਨੂੰ ਇਹ ਤਰਕ ਦਿੱਤੇ ਹਨ ਕਿ ਜੇਲ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਖਤਮ ਕਿਉਂ ਨਹੀਂ ਕੀਤਾ ਜਾਣਾ ਚਾਹੀਦਾ। ਹੁਣ ਤੁਸੀਂ ਮਿਹਰਬਾਨੀ ਕਰਕੇ ਮੇਰੇ ਤੇ ਇੱਕ ਅਹਿਸਾਨ ਕਰੋ। ਤੁਸੀਂ ਕੁੱਝ ਮਿੰਟਾਂ ਲਈ ਆਪਣੇ ਦਿਮਾਗ ਤੇ ਜ਼ੋਰ ਪਾ ਕੇ ਇਹ ਯਕੀਨ ਕਰ ਲਓ ਕਿ ਅਸੀਂ ਜੇਲ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਖਤਮ ਕਰ ਸਕਦੇ ਹਾਂ।”

ਪ੍ਰਯੋਗ ਵਿੱਚ ਦਿਲਚਸਪੀ ਲੈਂਦੇ ਹੋਏ ਲੋਕ ਕਹਿੰਦੇ ਹਨ, ‘ਨੀਕ ਹੈ, ਕੇਵਲ ਮਖੌਲ ਲਈ, ਕੇਵਲ ਪ੍ਰਯੋਗ ਲਈ ਇਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਕਰਨ ਵਿੱਚ ਕੀ ਪਰੇਸ਼ਾਨੀ ਹੋ ਸਕਦੀ ਹੈ?’

ਫਿਰ ਮੈਂ ਪੁੱਛਦਾ ਹਾਂ, ‘ਹੁਣ ਅਸੀਂ ਇਹ ਮੰਨ ਲੈਂਦੇ ਹਾਂ ਕਿ ਜੇਲ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਖਤਮ ਕਰਨਾ ਚਾਹੀਦਾ ਹੈ, ਪਰ ਇਸ ਦੀ ਸ਼ੁਰੂਆਤ ਕਿਵੇਂ ਕੀਤੀ ਜਾਵੇ?’

ਪਹਿਲਾਂ ਤਾਂ ਸੁਝਾਅ ਹੌਲੀ-ਹੌਲੀ ਆਉਂਦੇ ਹਨ। ਕੋਈ ਥੋੜਾ ਝਿਜਕਦੇ ਹੋਏ ਆਂ ਕਹਿੰਦਾ ਹੈ, “ਜੇਕਰ ਜ਼ਿਆਦਾ ਧੁਵਾ ਕੇਂਦਰ ਸਥਾਪਿਤ ਕੀਤੇ ਜਾਣ ਤਾਂ ਅਪਰਾਧਾਂ ਨੂੰ ਘੱਟ ਕੀਤਾ ਜਾ ਸਕਦਾ ਹੈ।”

ਬੋਝੀ ਦੇਰ ਬਾਅਦ ਸਾਰਾ ਸਮੂਹ, ਜੋ ਦਸਾਂ ਮਿੰਟ ਪਹਿਲੇ ਤੱਕ, ਇਸ ਵਿਚਾਰ ਦੇ ਪੂਰੀ ਤਰ੍ਹਾਂ ਖਿਲਾਫ ਸੀ, ਹੁਣ ਉਹ ਪੂਰੇ ਜੋਸ਼ ਨਾਲ ਇਸ ਕੰਮ ਵਿੱਚ ਜੁੱਟ ਜਾਂਦਾ ਹੈ।

“ਅਪਰਾਧ ਘੱਟ ਕਰਨ ਲਈ ਸਾਨੂੰ ਗਰੀਬੀ ਨੂੰ ਦੂਰ ਕਰਨ ਦੇ ਉਪਾਅ ਸੋਚਣੇ ਚਾਹੀਏ ਹੋਣਗੇ। ਜ਼ਿਆਦਾਤਰ ਅਪਰਾਧ ਗਰੀਬੀ ਦੇ ਕਾਰਨ ਹੁੰਦੇ ਹਨ।”

“ਪੁਤਰਾਲ ਦੇ ਜਰੀਏ ਅਪਰਾਧ ਕਰਨ ਤੋਂ ਪਹਿਲਾਂ ਹੀ ਸੰਭਾਵਿਤ ਅਪਰਾਧ ਦਾ ਪਤਾ ਲਾਉਣਾ ਚਾਹੀਦਾ ਹੈ।”

“ਕੁੱਝ ਤਰ੍ਹਾਂ ਦੇ ਮੁਜ਼ਰਿਮਾਂ ਦੇ ਇਲਾਜ ਲਈ ਮੈਡੀਕਲ ਓਪਰੇਸ਼ਨ ਕੀਤੇ ਜਾਣੇ ਚਾਹੀਏ ਹਨ।”

“ਕਾਨੂੰਨ ਦੇ ਰਖਵਾਲਿਆਂ ਨੂੰ ਸੁਧਾਰ ਦੇ ਰਚਨਾਤਮਕ ਤਰੀਕੇ ਸਿੱਖਣੇ ਚਾਹੀਦੇ ਹਨ।”

ਇਹ ਉਹਨਾਂ 78 ਵਿਚਾਰਾਂ ਵਿੱਚੋਂ ਕੁੱਝ ਹਨ ਜਿਹੜੇ ਮੈਨੂੰ ਸੁਣਨ ਨੂੰ ਮਿਲੇ। ਮੇਰਾ ਪ੍ਰਯੋਗ ਇਹ ਸੀ ਕਿ ਕਿਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਜੇਲ੍ਹ-ਵਿਹੀਨ ਸਮਾਜ ਦੀ ਉਸਾਰੀ ਕੀਤੀ ਜਾ ਸਕਦੀ ਹੈ ਤੇ ਆਪਣੇ ਪ੍ਰਯੋਗ ਨਾਲ ਮੈਂ ਇਹੀ ਸਾਬਿਤ ਕਰਨਾ ਚਾਹੁੰਦਾ ਸੀ ਕਿ

ਜਦੋਂ ਤੁਸੀਂ ਭਰੋਸਾ ਕਰਦੇ ਹੋ ਤਾਂ ਤੁਹਾਡਾ ਦਿਮਾਗ ਤਰੀਕੇ ਲੱਭ ਹੀ ਲੈਂਦਾ ਹੈ।

ਇਸ ਪ੍ਰਯੋਗ ਦਾ ਕੇਵਲ ਇੱਕ ਸੰਦੇਸ਼ ਹੈ : ਜਦੋਂ ਤੁਸੀਂ ਇਹ ਭਰੋਸਾ ਕਰਦੇ ਹੋ ਕਿ ਕੋਈ ਕੰਮ ਅਸੰਭਵ ਹੈ ਤਾਂ ਤੁਹਾਡਾ ਦਿਮਾਗ ਤੁਹਾਡੇ ਸਾਹਮਣੇ ਇਹ ਸਿੱਧ ਕਰ ਦਿੰਦਾ ਹੈ ਕਿ ਇਹ ਕਿਉਂ ਅਸੰਭਵ ਹੈ। ਪਰ ਜਦੋਂ ਤੁਸੀਂ ਇਹ ਭਰੋਸਾ ਕਰ ਲੈਂਦੇ ਹੋ, ਤੇ ਸੱਚਮੱਚ ਹੀ ਵਿਸ਼ਵਾਸ ਕਰਦੇ ਹੋ ਕਿ ਕੋਈ ਕੰਮ ਕੀਤਾ ਜਾ ਸਕਦਾ ਹੈ ਤਾਂ ਤੁਹਾਡਾ ਦਿਮਾਗ ਤੁਹਾਡੇ ਲਈ ਕੰਮ ਕਰਨ ਵਿੱਚ ਜੁੱਟ ਜਾਂਦਾ ਹੈ ਤੇ ਤਰੀਕੇ ਲੱਭਣ ਵਿੱਚ ਤੁਹਾਡੀ ਸਹਾਇਤਾ ਕਰਦਾ ਹੈ।

ਇਹ ਵਿਸ਼ਵਾਸ ਕਿ ਕੋਈ ਕੰਮ ਕੀਤਾ ਜਾ ਸਕਦਾ ਹੈ, ਰਚਨਾਤਮਕ ਹੱਲਾਂ ਦਾ ਰਾਹ ਖੋਲ੍ਹ ਦਿੰਦਾ ਹੈ। ਇਹ ਭਰੋਸਾ ਕਿ ਕੋਈ ਕੰਮ ਨਹੀਂ ਕੀਤਾ ਜਾ ਸਕਦਾ, ਅਸਫਲ ਲੋਕਾਂ ਦੀ ਸੋਚ ਹੈ। ਇਹ ਗੱਲ ਸਾਰੇ ਹਾਲਾਤਾਂ ਤੇ ਲਾਗੂ ਹੁੰਦੀ ਹੈ ਚਾਹੇ ਉਹ ਛੋਟੇ ਹੋਣ ਜਾਂ ਵੱਡੇ। ਜਿਹੜੇ ਰਾਜਸੀ ਨੇਤਾਵਾਂ ਨੂੰ ਇਹ ਭਰੋਸਾ ਨਹੀਂ ਹੁੰਦਾ ਕਿ ਸਥਾਈ ਵਿਸ਼ਵ ਸ਼ਾਂਤੀ ਸੰਭਵ ਹੈ, ਉਹ ਸ਼ਾਂਤੀ ਸਥਾਪਿਤ ਕਰਨ ਵਿੱਚ ਅਸਫਲ ਹੋ ਜਾਣਗੇ ਕਿਉਂਕਿ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦਾ ਦਿਮਾਗ ਸ਼ਾਂਤੀ ਸਥਾਪਿਤ ਕਰਨ ਲਈ ਰਚਨਾਤਮਕ ਉਪਾਅ ਨਹੀਂ ਲੱਭ ਪਾਉਂਦਾ। ਜਿੰਨ੍ਹਾਂ ਅਰਬ-ਸ਼ਾਸਤਰੀਆਂ ਨੂੰ ਭਰੋਸਾ

ਹੈ ਕਿ ਬਿਜਨਸ ਵਿੱਚ ਮੰਦੀ ਲਾਜ਼ਮੀ ਹੈ, ਉਹ ਬਿਜਨਸ-ਚੱਕਰ ਨੂੰ ਹਰਾਉਣ ਦੇ ਰਚਨਾਤਮਕ ਤਰੀਕੇ ਕਦੇ ਵਿਕਸਤ ਨਹੀਂ ਕਰ ਪਾਉਣਗੇ।

ਇਸੇ ਢੰਗ ਨਾਲ, ਜੇਕਰ ਤੁਹਾਨੂੰ ਵਿਸ਼ਵਾਸ ਹੋਵੇ ਤਾਂ ਤੁਸੀਂ ਕਿਸੇ ਵੀ ਬੰਦੇ ਨੂੰ ਪਸੰਦ ਕਰਨ ਦੇ ਢੰਗ ਲੱਭ ਸਕਦੇ ਹੋ।

ਜੇਕਰ ਤੁਹਾਨੂੰ ਵਿਸ਼ਵਾਸ ਹੋਵੇ ਤਾਂ ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੀਆਂ ਨਿੱਜੀ ਪਰੇਸ਼ਾਨੀਆਂ ਦਾ ਹੱਲ ਲੱਭ ਸਕਦੇ ਹੋ।

ਜੇਕਰ ਤੁਹਾਨੂੰ ਵਿਸ਼ਵਾਸ ਹੋਵੇ ਤਾਂ ਤੁਸੀਂ ਨਵੇਂ, ਵੱਡੇ ਘਰ ਨੂੰ ਖਰੀਦਣ ਦਾ ਤਰੀਕਾ ਲੱਭ ਸਕਦੇ ਹੋ।

ਵਿਸ਼ਵਾਸ ਰਚਨਾਤਮਕ ਸ਼ਕਤੀਆਂ ਨੂੰ ਮੁਕਤ ਕਰਦਾ ਹੈ। ਅਵਿਸ਼ਵਾਸ ਇਹਨਾਂ ਤੇ ਬ੍ਰੇਕ ਲਾ ਦਿੰਦਾ ਹੈ।

ਵਿਸ਼ਵਾਸ ਕਰੋ ਤੇ ਤੁਸੀਂ ਸੋਚਣਾ ਸ਼ੁਰੂ ਕਰ ਦਿਉਗੇ - ਰਚਨਾਤਮਕ ਢੰਗ ਨਾਲ।

ਜੇਕਰ ਤੁਸੀਂ ਉਸਦੇ ਕੰਮ ਵਿੱਚ ਰੁਕਾਵਟ ਨਾ ਪਾਓ, ਤਾਂ ਤੁਹਾਡਾ ਦਿਮਾਗ ਕੰਮ ਕਰਨ ਦੇ ਉਪਾਅ ਲੱਭ ਲਵੇਗਾ। ਦੋ ਸਾਲ ਪਹਿਲਾਂ ਇੱਕ ਨੌਜਵਾਨ ਨੇ ਮੇਰੇ ਤੋਂ ਇੱਕ ਚੰਗੀ ਨੌਕਰੀ ਲੱਭਣ ਵਿੱਚ ਸਹਾਇਤਾ ਮੰਗੀ। ਉਹ ਕਿਸੇ ਮੇਲ-ਆਰਭਰ ਕੰਪਨੀ ਦੇ ਕ੍ਰੈਡਿਟ ਵਿਭਾਗ ਦਾ ਕਲਰਕ ਸੀ ਤੇ ਉਸ ਨੂੰ ਲੱਗ ਰਿਹਾ ਸੀ ਕਿ ਉਥੇ ਉਸਦਾ ਭਵਿੱਖ ਉੱਜਵਲ ਨਹੀਂ ਹੈ। ਅਸੀਂ ਉਸਦੇ ਪਿਛਲੇ ਰੀਕਾਰਡ ਬਾਰੇ ਗੱਲ ਤੇ ਇਹ ਚਰਚਾ ਕੀਤੀ ਕਿ ਉਹ ਕੀ ਕਰਨਾ ਚਾਹੁੰਦਾ ਹੈ। ਉਸਦੇ ਬਾਰੇ ਕੁੱਝ ਜਾਨਣ ਤੋਂ ਬਾਅਦ ਮੈਂ ਕਿਹਾ, “ਮੈਂ ਤੁਹਾਡੀ ਸਲਾਹ ਕਰਦਾ ਹਾਂ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਬਿਹਤਰ ਨੌਕਰੀ ਦੀ ਪੌੜੀ ਉੱਤੇ ਨੂੰ ਚੜ੍ਹਨਾ ਚਾਹੁੰਦੇ ਹੋ। ਪਰ ਅੱਜ ਕੱਲ੍ਹ ਇਹੋ ਜਿਹੀ ਨੌਕਰੀ ਹਾਮਿਲ ਕਰਨ ਲਈ ਕਾਲਜ ਦੀ ਡਿਗਰੀ ਹੋਣੀ ਜ਼ਰੂਰੀ ਹੈ। ਤੁਸੀਂ ਹੁਣੇ ਦੱਸਿਆ ਹੈ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਤਿੰਨ ਸੈਮਿਸਟਰ ਪੂਰੇ ਕਰ ਲਏ ਹਨ। ਮੈਂ ਤੁਹਾਨੂੰ ਇਹੀ ਸਲਾਹ ਦਿਅਾਂਗਾ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੇ ਕਾਲਜ ਦੀ ਸਿੱਖਿਆ ਨੂੰ ਪੂਰਾ ਕਰ ਲਵੋ। ਤੁਸੀਂ ਦੋ ਸਾਲਾਂ ਵਿੱਚ ਇਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਕਰ ਸਕਦੇ ਹੋ। ਫਿਰ ਮੈਂ ਤੁਹਾਨੂੰ ਯਕੀਨ ਦਿਵਾਉਂਦਾ ਹਾਂ ਕਿ ਤੁਹਾਨੂੰ ਆਪਣੀ ਮਨਚਾਹੀ ਨੌਕਰੀ ਮਿਲ ਜਾਵੇਗੀ, ਤੇ ਉਸੇ ਕੰਪਨੀ ਵਿੱਚ ਜਿਸ ਵਿੱਚ ਤੁਸੀਂ ਚਾਹੁੰਦੇ ਹੋ।”

“ਮੈਂ ਜਾਣਦਾ ਹਾਂ,” ਉਸਨੇ ਜਵਾਬ ਦਿੱਤਾ, “ਕਿ ਕਾਲਜ ਦੀ ਸਿੱਖਿਆ ਜ਼ਰੂਰੀ ਹੈ। ਪਰ ਮੇਰੇ ਲਈ ਕਾਲਜ ਦੀ ਪੜ੍ਹਾਈ ਪੂਰੀ ਕਰਨਾ ਅਸੰਭਵ ਹੈ।”

“ਅਸੰਭਵ ? ਕਿਉਂ ?” ਮੈਂ ਪੁੱਛਿਆ।

“ਇੱਕ ਕਾਰਨ ਤਾਂ ਇਹ ਹੈ, ਉਸਨੇ ਦੱਸਿਆ, ‘ਮੈਂ ਚੋਵੀ ਸਾਲਾਂ ਦਾ ਹਾਂ। ਇਸਦੇ ਇਲਾਵਾ ਮੇਰੀ ਪਤਨੀ ਨੂੰ ਦੋ ਮਹੀਨਿਆਂ ਵਿੱਚ ਦੂਜਾ ਬੱਚਾ ਹੋਣ ਵਾਲਾ ਹੈ। ਸਾਡਾ ਖਰਚਾ ਹੀ ਜਿਵੇਂ-ਤਿਵੇਂ ਚੱਲ ਰਿਹਾ ਹੈ। ਮੈਨੂੰ ਨੌਕਰੀ ਤੇ ਕਰਨੀ ਹੀ ਪਵੇਗੀ ਤੇ ਇਸ ਲਈ ਮੇਰੇ ਕੋਲ ਪੜ੍ਹਨ ਲਈ ਸਮਾਂ ਨਹੀਂ ਬਚੇਗਾ। ਇਹ ਅਸੰਭਵ ਹੈ, ਬਿਲਕੁਲ ਅਸੰਭਵ।”

ਇਸ ਨੌਜਵਾਨ ਨੇ ਆਪਣੇ-ਆਪ ਨੂੰ ਵਿਸ਼ਵਾਸ ਦਿਵਾ ਦਿੱਤਾ ਕਿ ਕਾਲਜ ਦੀ ਪੜ੍ਹਾਈ ਪੂਰੀ ਕਰਨਾ ਉਸ ਲਈ ਅਸੰਭਵ ਹੈ।

ਫਿਰ ਮੈਂ ਉਸਨੂੰ ਕਿਹਾ, “ਜੇਕਰ ਤੁਹਾਡਾ ਭਰੋਸਾ ਹੈ ਕਿ ਤੁਹਾਡੇ ਲਈ ਕਾਲਜ ਦੀ ਪੜ੍ਹਾਈ ਕਰਨੀ ਅਸੰਭਵ ਹੈ ਤਾਂ ਇਹ ਸੱਚਮੁੱਚ ਹੀ ਅਸੰਭਵ ਹੈ। ਪਰ ਇਸ ਤਰਕ ਨਾਲ, ਜੇਕਰ ਤੁਸੀਂ ਇਹ ਭਰੋਸਾ ਕਰ ਲਓ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਪੜ੍ਹਾਈ ਪੂਰੀ ਕਰ ਸਕਦੇ ਹੋ ਤਾਂ ਕੋਈ ਨਾ ਕੋਈ ਰਾਹ ਜ਼ਰੂਰ ਨਿਕਲ ਆਵੇਗਾ।”

“ਹੁਣ ਮੈਂ ਇਹ ਚਾਹੁੰਦਾ ਹਾਂ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਇਹ ਕਰੋ। ਆਪਣਾ ਮਨ ਬਣਾ ਲਓ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਕਾਲਜ ਜਾ ਰਹੇ ਹੋ। ਇਸ ਵਿਚਾਰ ਨੂੰ ਆਪਣੀ ਸੋਚ ਤੇ ਭਾਰੂ ਹੋ ਜਾਣ ਦਿਉ। ਫਿਰ ਸੋਚੋ, ਸੱਚਮੁੱਚ ਸੋਚੋ, ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਇਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਕਿਵੇਂ ਕਰ ਸਕਦੇ ਹੋ ਤੇ ਆਪਣੇ ਪਰਿਵਾਰ ਦਾ ਖਰਚ ਚਲਾਉਂਦੇ ਹੋਇਆਂ ਇਹ ਕਿਵੇਂ ਸੰਭਵ ਹੈ। ਦੋ ਹਫ਼ਤਿਆਂ ਬਾਅਦ ਆਉਣਾ ਤੇ ਮੈਨੂੰ ਦੱਸਣਾ ਕਿ ਤੁਹਾਡੇ ਦਿਮਾਗ ਵਿੱਚ ਕਿਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਦੇ ਵਿਚਾਰ ਆਏ।”

ਮੇਰਾ ਨੌਜਵਾਨ ਮਿੱਤਰ ਦੋ ਹਫ਼ਤਿਆਂ ਬਾਅਦ ਆਇਆ।

“ਮੈਂ ਤੁਹਾਡੀਆਂ ਕਹੀਆਂ ਹੋਈਆਂ ਗੱਲਾਂ ਤੇ ਕਾਫ਼ੀ ਵਿਚਾਰ ਕੀਤਾ,” ਉਸਨੇ ਕਿਹਾ। “ਮੈਂ ਕਾਲਜ ਜਾਣ ਦਾ ਨਿਰਣਾ ਕਰ ਲਿਆ ਹੈ। ਹਾਲਾਂਕਿ ਮੈਂ ਵਿਸਤਾਰ ਨਾਲ ਇਸ ਬਾਰੇ ਨਹੀਂ ਸੋਚਿਆ, ਪਰ ਮੈਨੂੰ ਲੱਗਦਾ ਹੈ ਕਿ ਕੋਈ ਨਾ ਕੋਈ ਰਾਹ ਜ਼ਰੂਰ ਨਿਕਲ ਆਵੇਗਾ।”

ਤੇ ਰਾਹ ਨਿਕਲ ਆਇਆ।

ਉਸਨੂੰ ਟੇਡ ਏਸੇਸੀਏਸ਼ਨ ਵਲੋਂ ਸਕਾਲਰਸ਼ਿਪ ਮਿਲ ਗਈ ਜਿਸ ਨਾਲ ਉਸਦੀ ਟਿਊਸ਼ਨ ਫੀਸ, ਕਿਤਾਬਾਂ ਤੇ ਬਾਕੀ ਦੇ ਖਰਚੇ ਨਿਕਲ ਗਏ। ਉਸਨੇ ਆਪਣੀ ਨੌਕਰੀ ਦੇ ਸਮੇਂ ਨੂੰ ਇਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਕਰਵਾ ਲਿਆ ਜਿਸ ਨਾਲ ਉਹ ਕਾਲਜਾਂ ਵਿੱਚ ਭਾਗ ਲੈ ਸਕੇ। ਉਸਦੇ ਉਤਸ਼ਾਹ ਤੇ ਬਿਹਤਰ ਜ਼ਿੰਦਗੀ ਦੀਆਂ ਸੰਭਾਵਨਾਵਾਂ ਨੂੰ ਦੇਖ ਕੇ ਉਸਦੀ ਪਤਨੀ ਨੇ ਵੀ ਉਸਦਾ ਪੂਰਾ ਸਾਥ ਦਿੱਤਾ। ਉਹਨਾਂ ਦੋਨਾਂ ਨੇ ਮਿਲਕੇ ਆਪਣੇ ਪੈਸਿਆਂ ਤੇ ਸਮੇਂ ਦਾ ਬਜਟ ਸਫਲਤਾ ਨਾਲ ਬਣਾ ਹੀ ਲਿਆ।

ਪਿਛਲੇ ਮਹੀਨੇ, ਉਸ ਨੂੰ ਉਸਦੀ ਡਿਗਰੀ ਮਿਲ ਗਈ ਤੇ ਹੁਣ ਉਹ ਇੱਕ ਵੱਡੇ

ਕਾਰਪੋਰੇਸ਼ਨ ਵਿੱਚ ਮੈਨੇਜਮੈਂਟ ਟ੍ਰੇਨੀ ਦੇ ਰੂਪ ਵਿੱਚ ਕੰਮ ਕਰ ਰਿਹਾ ਹੈ।

ਵਿਸ਼ਵਾਸ ਕਰੋ ਕਿ ਇਹ ਹੋ ਸਕਦਾ ਹੈ। ਇਹ ਰਚਨਾਤਮਕ ਸੋਚ ਦੀ ਪਹਿਲੀ ਲੋੜ ਹੈ। ਇਥੇ ਦੋ ਸੁਝਾਅ ਦਿੱਤੇ ਜਾ ਰਹੇ ਹਨ ਜਿਨ੍ਹਾਂ ਦੀ ਸਹਾਇਤਾ ਨਾਲ ਤੁਸੀਂ ਆਪਣਾ ਆਤਮ-ਵਿਸ਼ਵਾਸ ਵਧਾ ਸਕਦੇ ਹੋ ਤੇ ਆਪਣੀ ਰਚਨਾਤਮਕ ਸੋਚ ਦੀ ਸ਼ਕਤੀ ਨੂੰ ਵਿਕਸਤ ਕਰ ਸਕਦੇ ਹੋ :

1. ਆਪਣੇ ਸਬਦਕੋਸ਼ ਵਿੱਚੋਂ **ਅਸੰਭਵ** ਸ਼ਬਦ ਨੂੰ ਬਾਹਰ ਕੱਢ ਦਿਉ। ਇਸ ਸ਼ਬਦ ਨੂੰ ਕਦੇ ਆਪਣੇ ਦਿਮਾਗ ਵਿੱਚ ਜਾਂ ਜ਼ਬਾਨ ਤੇ ਨਾ ਲਿਆਓ। ਅਸੰਭਵ ਅਸਫਲਤਾ ਦਾ ਸ਼ਬਦ ਹੈ। ਜਦੋਂ ਤੁਸੀਂ ਕਹਿੰਦੇ ਹੋ, ‘ਇਹ ਅਸੰਭਵ ਹੈ’ ਤਾਂ ਤੁਹਾਡੇ ਦਿਮਾਗ ਵਿੱਚ ਇਹੋ ਜਿਹੇ ਵਿਚਾਰ ਆ ਜਾਂਦੇ ਹਨ ਜੋ ਸਾਬਿਤ ਕਰ ਦਿੰਦੇ ਹਨ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਸਹੀ ਸੋਚ ਰਹੇ ਹੋ।

2. ਕਿਸੇ ਇਹੋ ਜਿਹੇ ਕੰਮ ਦੇ ਬਾਰੇ ਸੋਚੋ ਜਿਸਨੂੰ ਤੁਸੀਂ ਪਹਿਲਾਂ ਕਦੇ ਕਰਨਾ ਚਾਹੁੰਦੇ ਸੀ, ਪਰ ਉਸ ਸਮੇਂ ਤੁਹਾਨੂੰ ਇਹ ਅਸੰਭਵ ਲੱਗਿਆ ਹੋਵੇ। ਹੁਣ ਇਹੋ ਜਿਹੇ ਕਾਰਨਾਂ ਦੀ ਸੂਚੀ ਬਣਾਉ ਕਿ ਇਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਕਿਵੇਂ ਸੰਭਵ ਹੋ ਸਕਦਾ ਹੈ। ਸਾਡੇ ਵਿੱਚੋਂ ਕਈ ਲੋਕ ਆਪਣੀਆਂ ਇੱਛਾਵਾਂ ਦੇ ਕੋਢੇ ਮਾਰਦੇ ਹਨ ਤੇ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਹਰਾ ਦਿੰਦੇ ਹਨ ਕਿਉਂਕਿ ਪੂਰਾ ਸਮਾਂ ਅਸੀਂ ਇਹੀ ਸੋਚਦੇ ਰਹਿੰਦੇ ਹਾਂ ਕਿ ਅਸੀਂ ਕੋਈ ਕੰਮ ਨਹੀਂ ਕਰ ਪਾਵਾਂਗੇ ਜਦੋਂ ਕਿ ਸਾਨੂੰ ਸੋਚਣਾ ਚਾਹੀਦਾ ਹੈ ਕਿ ਅਸੀਂ ਕੋਈ ਕੰਮ ਕਿਉਂ ਨਹੀਂ ਕਰ ਸਕਦੇ ਤੇ ਕਿਵੇਂ ਕਰ ਸਕਦੇ ਹਾਂ।

ਹਾਲ ਹੀ ਮੈਂ ਅਖਬਾਰ ਵਿੱਚ ਇਹ ਪੜ੍ਹਿਆ ਕਿ ਜ਼ਿਆਦਾਤਰ ਇਸਟੇਟਾਂ ਵਿੱਚ ਚੁੰਗੀਆਂ ਦੀ ਗਿਣਤੀ ਲੋੜ ਤੋਂ ਵੱਧ ਹੈ। ਲੇਖ ਵਿੱਚ ਇਹ ਸੰਕੇਤ ਦਿੱਤਾ ਗਿਆ ਸੀ ਕਿ ਜ਼ਿਆਦਾਤਰ ਚੁੰਗੀਆਂ ਦੀਆਂ ਸੀਮਾਵਾਂ ਸਦੀਆਂ ਪੁਰਾਣੀਆਂ ਹਨ, ਉਸ ਜਮਾਨੇ ਦੀਆਂ ਹਨ ਜਦੋਂ ਗੱਡੀਆਂ ਨਹੀਂ ਸਨ ਅਤੇ ਜਦੋਂ ਯਾਤਰਾ ਘੋੜਿਆਂ ਤੇ ਬੱਧੀਆਂ ਵਿੱਚ ਹੋਇਆ ਕਰਦੀ ਸੀ। ਪਰ ਅੱਜ ਕੱਲ੍ਹ ਕਾਫ਼ੀ ਤੇਜ਼ ਗੱਡੀਆਂ ਚੱਲਣ ਲੱਗ ਪਈਆਂ ਹਨ ਤੇ ਸੜਕਾਂ ਵੀ ਚੰਗੀਆਂ ਹਨ, ਇਸ ਲਈ ਹੁਣ ਇਹ ਠੀਕ ਰਹੁੰਗਾ ਕਿ ਤਿੰਨ ਜਾਂ ਚਾਰ ਚੁੰਗੀਆਂ ਨੂੰ ਮਿਲਾ ਕੇ ਇੱਕ ਚੁੰਗੀ ਬਣਾ ਦਿੱਤੀ ਜਾਵੇ। ਇਸ ਨਾਲ ਬਹੁਤੀਆਂ ਸਮੱਸਿਆਵਾਂ ਘੱਟ ਹੋ ਜਾਣਗੀਆਂ ਤੇ ਲੋਕਾਂ ਤੇ ਟੈਕਸ ਦਾ ਬੋਝ ਵੀ ਘੱਟ ਹੋ ਜਾਵੇਗਾ।

ਲਿਖਾਰੀ ਨੇ ਅੱਗੇ ਲਿਖਿਆ ਕਿ ਉਸਦੇ ਦਿਮਾਗ ਵਿੱਚ ਇੱਕ ਸ਼ਾਨਦਾਰ ਵਿਚਾਰ ਆਇਆ, ਇਸ ਲਈ ਉਸਨੇ 30 ਲੋਕਾਂ ਨਾਲ ਇੰਟਰਵਿਊ ਕੀਤਾ ਤੇ ਇਸ ਬਾਰੇ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੀਆਂ ਪ੍ਰਤੀਕਿਰਿਆਵਾਂ ਜਾਨਣੀਆਂ ਚਾਹੀਆਂ। ਨਤੀਜਾ - ਉਨ੍ਹਾਂ ਵਿੱਚੋਂ ਇੱਕ ਬੰਦੇ ਨੇ ਵੀ ਇਹ ਨਹੀਂ ਕਿਹਾ ਕਿ ਉਸਦੇ ਵਿਚਾਰ ਵਿੱਚ ਦਮ ਹੈ, ਹਾਲਾਂਕਿ ਇਹ ਗੱਲ ਤਾਂ ਤੈਅ ਸੀ ਕਿ ਇਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਹੋਣ ਨਾਲ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਘੱਟ-ਕੀਮਤ ਤੇ ਬਿਹਤਰ ਸਥਾਨਿਕ ਸਰਕਾਰ ਮਿਲ ਜਾਂਦੀ।

ਇਹ ਰੂੜੀਵਾਦੀ ਸੋਚ ਦਾ ਇੱਕ ਉਦਾਹਰਣ ਹੈ। ਰੂੜੀਵਾਦੀ ਤਰੀਕਿਆਂ ਨਾਲ ਸੋਚਣ ਵਾਲੇ ਬੰਦੇ ਦੇ ਦਿਮਾਗ ਨੂੰ ਲਕਵਾ ਮਾਰ ਜਾਂਦਾ ਹੈ। ਉਹ ਤਰਕ ਦਿੰਦਾ ਹੈ, “ਇਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਸਦੀਆਂ ਤੋਂ ਹੁੰਦਾ ਆ ਰਿਹਾ ਹੈ। ਇਸ ਲਈ, ਇਹ ਚੰਗਾ ਹੀ ਹੋਵੇਗਾ ਤੇ ਇਸ ਨੂੰ ਇਸੇ ਤਰ੍ਹਾਂ ਹੀ ਰਹਿਣ ਦਿੱਤਾ ਜਾਵੇ। ਬਦਲਣ ਦਾ ਖਤਰਾ ਕਿਉਂ ਚੁੱਕਿਆ ਜਾਵੇ?”

“ਐਸਤ,” ਲੋਕ ਹਮੇਸ਼ਾ ਉੱਨਤੀ ਨਾਲੋਂ ਚਿੜਦੇ ਹਨ। ਕਈ ਲੋਕਾਂ ਨੇ ਤਾਂ ਕਰਾਂ ਦਾ ਵਿਰੋਧ ਇਸ ਆਧਾਰ ਤੇ ਕੀਤਾ ਕਿ ਕੁਦਰਤ ਨੇ ਇਨਸਾਨ ਨੂੰ ਪੈਦਲ ਚੱਲਣ ਜਾਂ ਘੋੜੇ ਦੀ ਸਵਾਰੀ ਕਰਨ ਲਈ ਹੀ ਬਣਾਇਆ ਸੀ। ਕਈ ਲੋਕਾਂ ਨੇ ਹਵਾਈ ਜਹਾਜ਼ ਦਾ ਵਿਚਾਰ ਇਸ ਕਰਕੇ ਪਸੰਦ ਨਹੀਂ ਸੀ ਕੀਤਾ ਕਿਉਂਕਿ ਇਨਸਾਨ ਨੂੰ ਪੰਛੀਆਂ ਲਈ ‘ਰਾਖਵੇਂ’ ਖੇਤਰ ਵਿੱਚ ਦਖਲ ਦੇਣ ਦਾ ਕੋਈ ਅਧਿਕਾਰ ਨਹੀਂ। ਬਹੁਤੇ ਯਥਾਸਿਥਤੀਵਾਦੀ (Staluss-quas) ਹੁਣ ਵੀ ਇਹ ਮੰਨਦੇ ਹਨ ਕਿ ਇਨਸਾਨ ਦੀ ਜਗ੍ਹਾ ਪੁਲਾੜ ਨਹੀਂ ਹੈ। ਇੱਕ ਚੋਟੀ ਦੇ ਮਿਸਾਲੀਲ ਮਾਹਿਰ ਨੇ ਹਾਲ ਹੀ ਵਿੱਚ ਇਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਦੀਆਂ ਸੋਚਾਂ ਦਾ ਜਵਾਬ ਦਿੱਤਾ। ਡਾ. ਵਾਨ ਬ੍ਰਾਨ ਦਾ ਕਹਿਣਾ ਹੈ, ‘ਮਨੁੱਖ ਦੀ ਜਗ੍ਹਾ ਉਹੀ ਹੈ ਜਿਥੇ ਉਹ ਜਾਣਾ ਚਾਹੁੰਦਾ ਹੈ।’

1900 ਦੇ ਆਸਪਾਸ ਇੱਕ ਸੋਲਜ਼ ਐਕਜੀਕਿਊਟਿਵ ਨੇ ਸੋਲਜ਼ ਮੈਨੇਜਮੈਂਟ ਦਾ ਕਿੱ ‘ਵਿਗਿਆਨਿਕ’ ਸਿਧਾਂਤ ਲੱਭਿਆ। ਇਸਦਾ ਕਾਫ਼ੀ ਪ੍ਰਚਾਰ ਹੋਇਆ ਤੇ ਇਸ ਨੂੰ ਪਾਠ-ਪੁਸਤਕਾਂ ਵਿੱਚ ਵੀ ਸ਼ਾਮਲ ਕਰ ਲਿਆ ਗਿਆ। ਇਹ ਸਿਧਾਂਤ ਸੀ - ਹਰ ਮਾਲ ਵੇਚਣ ਦਾ ਇੱਕ ਸਰਵਸ਼੍ਰੇਸ਼ਟ ਢੰਗ ਹੁੰਦਾ ਹੈ। ਸਰਵਸ਼੍ਰੇਸ਼ਟ ਢੰਗ ਲੱਭ ਲਓ ਅਤੇ ਫਿਰ ਉਸਤੋਂ ਇੱਧਰ-ਉੱਧਰ ਨਾ ਹਿਲੋ।

ਇਸ ਬੰਦੇ ਦਾ ਨਸੀਬ ਚੰਗਾ ਸੀ, ਜਿਸ ਕਰਕੇ ਠੀਕ ਸਮੇਂ ਤੇ ਨਵੇਂ ਮੈਨੇਜਮੈਂਟ ਨੇ ਅ ਕੇ ਡੁੱਬਦੀ ਹੋਈ ਕੰਪਨੀ ਨੂੰ ਦਿਵਾਲੀਆ ਹੋਣ ਤੋਂ ਬਚਾ ਲਿਆ।

ਇਸ ਅਨੁਭਵ ਤੋਂ ਉਲਟ ਕ੍ਰਾਫੋਰਡ ਐਚ. ਗ੍ਰੀਨਵਾਲਟ ਦੀ ਫਿਲਾਸਫੀ ਦੇਖੋ। ਗ੍ਰੀਨਵਾਲਟ ਇੱਕ ਬਹੁਤ ਵੱਡੀ ਕੰਪਨੀ ਦੇ ਪ੍ਰੈਜੀਡੈਂਟ ਹਨ। ਕੋਲੰਬੀਆ ਯੂਨੀਵਰਸਿਟੀ ਵਿਖੇ ਆਪਣੇ ਲੈਕਚਰ ਦੌਰਾਨ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੇ ਕਿਹਾ, “ਇੱਕ ਚੰਗਾ ਕੰਮ ਕਈ ਤਰੀਕਿਆਂ ਨਾਲ ਕੀਤਾ ਜਾ ਸਕਦਾ ਹੈ - ਤੇ ਜਿੰਨੇ ਵੀ ਆਦਮੀ ਹੋਣ, ਉਨ੍ਹਾਂ ਹੀ ਤਰੀਕਿਆਂ ਨਾਲ ਹੋ ਸਕਦਾ ਹੈ।”

ਸੱਚ ਤਾਂ ਇਹ ਹੈ ਕਿ ਕਿਸੇ ਵੀ ਕੰਮ ਨੂੰ ਕਰਨ ਦਾ ਕੋਈ ਇੱਕ ਹੀ ਸਭ ਤੋਂ ਵਧੀਆ ਤਰੀਕਾ ਨਹੀਂ ਹੁੰਦਾ। ਪਰ ਸਜਾਉਣ, ਲਾਅਨ ਨੂੰ ਲੈਂਡਸਕੇਪ ਕਰਨ, ਜਾਂ ਮਾਲ ਵੇਚਣ ਜਾਂ ਖੋਲ੍ਹ ਪਾਲਣ ਜਾਂ ਖਾਣਾ ਪਕਾਉਣ ਦਾ ਕੋਈ ਇੱਕੋ ਹੀ ਸਰਵਸ਼੍ਰੇਸ਼ਟ ਤਰੀਕਾ ਨਹੀਂ ਹੁੰਦਾ। ਜਿੰਨੇ ਵੀ ਰਚਨਾਤਮਕ ਦਿਮਾਗ ਹੋਣਗੇ, ਉਨ੍ਹਾਂ ਹੀ ਸਰਵਸ਼੍ਰੇਸ਼ਟ ਤਰੀਕੇ ਹੋ ਸਕਦੇ ਹਨ।

ਕੋਈ ਵੀ ਚੀਜ਼ ਬਰਫ ਵਿੱਚ ਪੈਦਾ ਨਹੀਂ ਹੁੰਦੀ। ਜੇਕਰ ਅਸੀਂ ਆਪਣੇ ਦਿਮਾਗ ਤੇ ਰੂੜੀਵਾਦ ਦੀ ਬਰਫ ਜੰਮਣ ਦਈਏ, ਤਾਂ ਨਵੇਂ ਵਿਚਾਰ ਨਹੀਂ ਪ੍ਰਗਟ ਸਕਦੇ। ਇਸ ਪ੍ਰਯੋਗ ਨੂੰ ਛੋੜੀ ਕਰੋ। ਹੇਠਾਂ ਦਿੱਤੇ ਗਏ ਵਿਚਾਰ ਕਿਸੇ ਨੂੰ ਸੁਣਾਓ ਤੇ ਫਿਰ ਉਸ ਦੀ ਪ੍ਰਤੀਕਿਰਿਆ ਦੇਖੋ।

1. ਡਾਕ-ਤਾਰ ਵਿਭਾਗ ਕਾਫ਼ੀ ਸਮੇਂ ਤੋਂ ਸਰਕਾਰੀ ਏਕਾਧਿਕਾਰ ਵਿੱਚ ਹੈ, ਕਿਉਂ ਨਾ ਇਸ ਨੂੰ ਪ੍ਰਾਈਵੇਟ ਕੰਪਨੀਆਂ ਦੇ ਹਵਾਲੇ ਕਰ ਦਿੱਤਾ ਜਾਵੇ।
2. ਰਾਸ਼ਟ੍ਰਪਤੀ ਦੀ ਚੋਣ ਹਰ ਚਾਰ ਸਾਲ ਦੀ ਥਾਂ ਦੋ ਜਾਂ ਛੇ ਸਾਲ ਵਿੱਚ ਹੋਣੀ ਚਾਹੀਦੀ ਹੈ।
3. ਰਿਟੇਲ ਸਟੋਰਸ ਨੂੰ ਖੋਲ੍ਹਣ ਦਾ ਸਮਾਂ ਸਵੇਰੇ 9:00 ਤੋਂ ਸ਼ਾਮੀ 5:30 ਵਜੇ ਦੀ ਥਾਂ ਸ਼ਾਮ ਨੂੰ 1:00 ਤੋਂ 8:00 ਵਜੇ ਤੱਕ ਹੋਣਾ ਚਾਹੀਦਾ ਹੈ।
4. ਰਿਟਾਇਰਮੈਂਟ ਦੀ ਉਮਰ ਵਧਾਕੇ 70 ਸਾਲ ਕਰ ਦੇਣੀ ਚਾਹੀਦੀ ਹੈ।

ਇਹ ਵਿਚਾਰ ਜ਼ੋਰਦਾਰ ਹਨ ਜਾਂ ਨਹੀਂ, ਵਿਹਾਰਕ ਹਨ ਜਾਂ ਨਹੀਂ; ਇਹ ਗੱਲਾਂ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਨਹੀਂ ਹਨ। ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਇਹ ਹੈ ਕਿ ਕੋਈ ਬੰਦਾ ਇਨ੍ਹਾਂ ਤੇ ਕੀ ਪ੍ਰਤੀਕਿਰਿਆ ਦਿੰਦਾ ਹੈ। ਜੇਕਰ ਉਹ ਇਨ੍ਹਾਂ ਵਿਚਾਰਾਂ ਤੇ ਹੱਸਦਾ ਹੈ ਤੇ ਉਸ ਤੇ ਗੌਰ ਹੀ ਨਹੀਂ ਕਰਦਾ (ਤੇ ਸ਼ਾਇਦ 95 ਫੀਸਦੀ ਲੋਕ ਇਹਨਾਂ ਤੇ ਹੱਸਣਗੇ) ਤਾਂ ਇਸ ਗੱਲ ਦੀ ਸੰਭਾਵਨਾ ਹੈ ਕਿ ਉਹ ਰੂੜੀਵਾਦ ਦੇ ਲਕਵੇ ਤੋਂ ਪੀੜਤ ਹਨ। ਪਰ ਵੀਹਾਂ ਵਿੱਚੋਂ ਜੇਕਰ ਇੱਕ ਵੀ ਬੰਦਾ ਇਹ ਕਹੇ, “ਇਹ ਇੱਕ ਦਿਲਚਸਪ ਵਿਚਾਰ ਹੈ। ਮੈਨੂੰ ਇਸਦੇ ਬਾਰੇ ਵਿਸਤਾਰ ਨਾਲ ਦੱਸੋ।” ਤੇ ਇਸ ਬੰਦੇ ਵਿੱਚ ਇਹੋ ਜਿਹਾ ਦਿਮਾਗ ਹੋਵੇਗਾ ਜਿਹੜਾ ਰਚਨਾਤਮਕ ਢੰਗ ਨਾਲ ਸੋਚ ਸਕਦਾ ਹੈ।

ਰਚਨਾਤਮਕ ਸੋਚ ਦਾ ਸਭ ਤੋਂ ਵੱਡਾ ਦੁਸ਼ਮਣ ਹੈ - ਰੂੜੀਵਾਦੀ ਸੋਚ। ਜਿਹੜਾ ਵੀ ਬੰਦਾ ਰਚਨਾਤਮਕ ਤਰੀਕੇ ਨਾਲ ਸਫਲ ਹੋਣਾ ਸਿੱਖਣਾ ਚਾਹੁੰਦਾ ਹੈ, ਉਸ ਨੂੰ ਇਸ ਬਾਰੇ ਸਵਾਧਾਨ ਗਹਿਣਾ ਚਾਹੀਦਾ ਹੈ। ਰੂੜੀਵਾਦੀ ਵਿਚਾਰ ਤੁਹਾਡੇ ਦਿਮਾਗ ਤੇ ਬਰਫ ਦੀ ਤਰਿੱ ਜਮਾ ਦਿੰਦੇ ਹਨ, ਤੁਹਾਡੀ ਉੱਨਤੀ ਨੂੰ ਰੋਕ ਦਿੰਦੇ ਹਨ, ਤੁਹਾਡੀ ਰਚਨਾਤਮਕ ਸ਼ਕਤੀ ਨੂੰ ਵਿਕਸਤ ਨਹੀਂ ਹੋਣ ਦਿੰਦੇ। ਰੂੜੀਵਾਦੀ ਸੋਚ ਨਾਲ ਜੁੜਣ ਲਈ ਤਿੰਨ ਢੰਗ ਹਨ :

1. ਨਵੇਂ ਵਿਚਾਰਾਂ ਦਾ ਸੁਆਗਤ ਕਰੋ। ਇਹਨਾਂ ਦੇ ਦੁਸ਼ਮਣ, ‘ਇਹ ਕੰਮ ਨਹੀਂ ਕਰੇਗਾ,’ ‘ਇਸ ਨੂੰ ਕੀਤਾ ਹੀ ਨਹੀਂ ਜਾ ਸਕਦਾ,’ ‘ਇਹ ਬੇਕਾਰ ਹੈ,’ ਅਤੇ ‘ਇਹ ਮੁਰਖਤਾਪੂਰਣ ਹੈ’ ਦਾ ਸਫਾਇਆ ਕਰੋ।

ਮੇਰਾ ਇੱਕ ਸਫਲ ਦੋਸਤ ਇੱਕ ਬੀਮਾ ਕੰਪਨੀ ਵਿੱਚ ਚੰਗੇ ਅਹੁਦੇ ਤੇ ਹੈ। ਉਸਨੇ ਮੈਨੂੰ ਕਿਹਾ, “ਮੈਂ ਇਸ ਗੱਲ ਦਾ ਦਾਅਵਾ ਤੇ ਨਹੀਂ ਕਰਦਾ ਕਿ ਮੈਂ ਇਸ ਬਿਜਨਸ ਵਿੱਚ ਸਭ ਤੋਂ

ਜ਼ਿਆਦਾ ਸਮਰਥ ਅਦਾਮੀ ਹਾਂ। ਪਰ ਮੈਨੂੰ ਲੱਗਦਾ ਹੈ ਕਿ ਮੈਂ ਬੀਮਾ ਉਦਯੋਗ ਵਿੱਚ ਸਭ ਤੋਂ ਚੰਗਾ ਸਪੰਜ ਹਾਂ। ਮੈਂ ਸਾਰੇ ਚੰਗੇ ਵਿਚਾਰਾਂ ਨੂੰ ਸੋਖ ਲੈਂਦਾ ਹਾਂ।”

2. ਪ੍ਰਯੋਗਸ਼ੀਲ ਬੰਦੇ ਬਣੋ। ਬੰਨ੍ਹੇ-ਬੰਨ੍ਹਾਏ ਰੂਟੀਨ ਨੂੰ ਤੋੜੋ। ਨਵੇਂ ਹੋਟਲਾਂ ਵਿੱਚ ਜਾਰੂ, ਨਵੀਆਂ ਕਿਤਾਬਾਂ ਪੜ੍ਹੋ, ਨਵੇਂ ਥੀਏਟਰਾਂ ਵਿੱਚ ਜਾਰੂ, ਨਵੇਂ ਦੇਸਤ ਬਦਾਰੂ, ਕਿੱਸੇ ਦਿਨ ਵੱਖਰੇ ਰਾਹ ਤੋਂ ਕੰਮ ਤੇ ਜਾਰੂ, ਇਸ ਸਾਲ ਵੱਖਰੇ ਢੰਗ ਨਾਲ ਛੁੱਟੀਆਂ ਮਨਾਰੂ, ਇਸ ਹਫ਼ਤੇ ਦੇ ਅੰਤ ਵਿੱਚ ਕੁੱਝ ਨਵੇਂ ਤੇ ਵੱਖਰੇ ਕੰਮ ਕਰੋ।

ਜੇਕਰ ਤੁਸੀਂ ਡਿਸਟ੍ਰੀਬਿਊਸ਼ਨ ਦਾ ਕੰਮ ਕਰਦੇ ਹੋ, ਤਾਂ ਪ੍ਰੋਡੈਕਸ਼ਨ, ਅਕਾਊਂਟਿੰਗ, ਫਾਈਨੇਂਸ ਤੇ ਬਿਜਨਸ ਦੇ ਦੂਜੇ ਪਹਿਲੂਆਂ ਨੂੰ ਸਿੱਖਣ ਵਿੱਚ ਰੁਚੀ ਵਧਾਰੋ। ਇਸ ਨਾਲ ਤੁਹਾਡੀ ਸੋਚ ਵਿਆਪਕ ਹੋਵੇਗੀ ਤੇ ਤੁਸੀਂ ਜ਼ਿਆਦਾ ਜ਼ਿੰਮੇਵਾਰੀ ਉਠਾਉਣ ਦੇ ਯੋਗ ਬਣ ਸਕੋਗੇ।

3. ਪ੍ਰਗਤੀਸ਼ੀਲ ਬਣੋ, ਪ੍ਰਗਤੀਵਿਰੋਧੀ ਨਾ ਬਣੋ। ਇਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਨਾ ਕਰੋ, ‘ਮੈਂ ਜਿੱਥੇ ਨੌਕਰੀ ਕਰਦਾ ਸਾਂ, ਉੱਥੇ ਇਹ ਕੰਮ ਇਸ ਢੰਗ ਨਾਲ ਹੁੰਦਾ ਸੀ, ਇਸ ਲਈ ਸਾਨੂੰ ਇਹ ਵੀ ਉਸੇ ਢੰਗ ਨਾਲ ਕਰਨਾ ਚਾਹੀਦਾ ਹੈ’ ਬਲਕਿ ਇਹ ਕਹੋ, ‘ਜਿੱਥੇ ਮੈਂ ਨੌਕਰੀ ਕਰਦਾ ਸੀ, ਉੱਥੇ ਇਹ ਕੰਮ ਇਸ ਤਰੀਕੇ ਨਾਲ ਹੁੰਦਾ ਸੀ। ਇਸ ਨੂੰ ਹੋਰ ਚੰਗੇ ਢੰਗ ਨਾਲ ਕਿਵੇਂ ਕੀਤਾ ਜਾ ਸਕਦਾ ਹੈ?’ ਪਿੱਛੇ ਲੈ ਜਾਣ ਵਾਲੀਆਂ ਗੱਲਾਂ ਨਾ ਸੋਚੋ, ਉੱਨਤੀ ਦਾ ਵਿਰੋਧ ਨਾ ਕਰੋ। ਅੱਗੇ ਲੈ ਜਾਣ ਵਾਲੀਆਂ ਗੱਲਾਂ ਸੋਚੋ, ਪ੍ਰਗਤੀਸ਼ੀਲ ਢੰਗ ਨਾਲ ਸੋਚੋ। ਸਿਰਫ਼ ਇਸ ਲਈ ਕਿ, ਬਚਪਨ ਵਿੱਚ ਤੁਸੀਂ ਸਵੇਰੇ ਪੇਪਰ ਵੰਡਣ ਦਾ ਜਾਂ ਗਾਂ ਦਾ ਦੁੱਧ ਚੋਣ ਲਈ 5.30 ਵਜੇ ਜਾਗ ਜਾਂਦੇ ਸੀ, ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੇ ਬੱਚਿਆਂ ਤੋਂ ਇਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਕਰਨ ਦੀ ਆਸ ਨਹੀਂ ਰੱਖ ਸਕਦੇ।

ਕਲਪਨਾ ਕਰੋ ਕੀ ਹੋਵੇਗਾ ਜੇਕਰ ਫੋਰਡ ਕੰਪਨੀ ਦੀ ਮੈਨੇਜਮੈਂਟ ਇਹ ਸੋਚ ਲਵੇ, ‘ਅਸੀਂ ਇਸ ਸਾਲ ਆਟੋਮੋਬਾਇਲ ਦੇ ਇਤਿਹਾਸ ਦੀ ਸਭ ਤੋਂ ਵਧੀਆ ਕਾਰ ਬਣਾ ਲਈ ਹੈ। ਇਸ ਤੋਂ ਵੱਧ ਸੁਧਾਰ ਹੋ ਪਾਉਣ ਦੀ ਸੰਭਾਵਨਾ ਨਹੀਂ ਹੈ। ਇਸ ਲਈ, ਸਾਰੇ ਇੰਜੀਨੀਅਰਿੰਗ ਤੇ ਡਿਜ਼ਾਈਨਿੰਗ ਦੇ ਪ੍ਰਯੋਗ ਹੁਣ ਹਮੇਸ਼ਾ ਲਈ ਬੰਦ ਕੀਤੇ ਜਾਂਦੇ ਹਨ।’ ਫੋਰਡ ਕਾਰਪੋਰੇਸ਼ਨ ਵਰਗੀ ਪ੍ਰਸਿੱਧ ਕੰਪਨੀ ਵੀ ਇਸ ਢੰਗ ਨੂੰ ਅਪਣਾਕੇ ਆਪਣਾ ਬਿਜਨਸ ਚੈਪਟ ਕਰ ਲਵੇਗੀ।

ਸਫਲ ਕੰਪਨੀਆਂ ਵਾਂਗ ਹੀ ਸਫਲ ਲੋਕ ਆਪਣੇ-ਆਪ ਤੋਂ ਇਹ ਸਵਾਲ ਪੁੱਛਦੇ ਹਨ, ‘ਮੈਂ ਕਿਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਆਪਣੇ ਪ੍ਰਦਰਸ਼ਨ ਦੀ ਕੁਆਲਟੀ ਸੁਧਾਰ ਸਕਦਾ ਹਾਂ ? ਮੈਂ ਕਿਵੇਂ ਇਸ ਕੰਮ ਨੂੰ ਹੋਰ ਬਿਹਤਰ ਕਰ ਸਕਦਾ ਹਾਂ ?’

ਮਿਸਾਈਲ ਬਣਾਉਣ ਤੋਂ ਲੈ ਕੇ ਬੱਚੇ ਪਾਲਣ ਤੱਕ ਦੇ ਸਾਰੇ ਇਨਸਾਨੀ ਕੰਮਾਂ ਵਿੱਚ

ਪੂਰਨਤਾ ਸੰਭਵ ਨਹੀਂ ਹੈ। ਇਸ ਦਾ ਅਰਥ ਇਹ ਹੈ ਕਿ ਹਰ ਕੰਮ ‘ਚ ਸੁਧਾਰ ਦੀ ਗੁੰਜਾਇਸ਼ ਹਮੇਸ਼ਾ ਰਹਿੰਦੀ ਹੈ। ਸਫਲ ਲੋਕ ਇਸ ਗੱਲ ਨੂੰ ਜਾਣਦੇ ਹਨ ਤੇ ਉਹ ਹਮੇਸ਼ਾ ਬਿਹਤਰ ਤਰੀਕਿਆਂ ਦੀ ਭਾਲ ਵਿੱਚ ਰਹਿੰਦੇ ਹਨ। (ਨੋਟ : ਸਫਲ ਆਦਮੀ ਇਹ ਨਹੀਂ ਪੁੱਛਦਾ, “ਕੀ ਇਸ ਨੂੰ ਹੋਰ ਚੰਗੇ ਢੰਗ ਨਾਲ ਨਹੀਂ ਕੀਤਾ ਜਾ ਸਕਦਾ ?” ਉਹ ਜਾਣਦਾ ਹੈ ਕਿ ਇਹ ਸੰਭਵ ਹੈ। ਇਸ ਲਈ ਉਹ ਇਹ ਸਵਾਲ ਪੁੱਛਦਾ ਹੈ, “ਇਸ ਨੂੰ ਚੰਗੇ ਤਰੀਕੇ ਨਾਲ ਕਿਵੇਂ ਕੀਤਾ ਜਾ ਸਕਦਾ ਹੈ ?”)

ਕੁੱਝ ਮਹੀਨੇ ਪਹਿਲਾਂ, ਮੇਰੀ ਇੱਕ ਪੁਰਾਣੀ ਵਿਦਿਆਰਥਣ ਨੇ ਬਿਜਨਸ ਵਿੱਚ ਆਉਣ ਦੇ ਚਾਰ ਸਾਲਾਂ ਅੰਦਰ ਹੀ ਆਪਣਾ ਚੌਥਾ ਹਾਰਡਵੇਅਰ ਸਟੋਰ ਖੋਲ ਲਿਆ। ਇਹ ਬਹੁਤ ਵੱਡੀ ਗੱਲ ਸੀ। ਮੈਂ ਜਾਣਦਾ ਸੀ ਕਿ ਉਸ ਮਹੀਨਾ ਨੇ ਕੇਵਲ 3,500 ਡਾਲਰ ਦੀ ਛੋਟੀ ਜਿਹੀ ਪੂੰਜੀ ਨਾਲ ਬਿਜਨਸ ਸ਼ੁਰੂ ਕੀਤਾ, ਉਸ ਨੂੰ ਦੂਜੇ ਪ੍ਰਤੀਯੋਗੀਆਂ ਨਾਲ ਜ਼ਬਰਦਸਤ ਮੁਕਾਬਲੇ ਦਾ ਸਾਹਮਣਾ ਕਰਨਾ ਪੈ ਰਿਹਾ ਸੀ ਤੇ ਉਸਨੂੰ ਬਿਜਨਸ ਵਿੱਚ ਆਏ ਹੋਏ ਜ਼ਿਆਦਾ ਸਮਾਂ ਵੀ ਨਹੀਂ ਸੀ ਹੋਇਆ।

ਸਟੋਰ ਖੁਲਣ ਦੇ ਕੁੱਝ ਸਮਾਂ ਬਾਅਦ ਹੀ ਉਸਨੂੰ ਵਧਾਈ ਦੇਣ ਲਈ ਮੈਂ ਉਸਦੇ ਸਟੋਰ ਵਿੱਚ ਗਿਆ।

ਮੈਂ ਉਸਨੂੰ ਗੱਲਾਂ-ਗੱਲਾਂ ਵਿੱਚ ਹੀ ਪੁੱਛਿਆ ਕਿ ਜਦੋਂ ਬਾਕੀ ਦੇ ਵਪਾਰੀ ਇੱਕ ਸਟੋਰ ਵੀ ਠੀਕ ਨਾਲ ਨਹੀਂ ਚਲਾ ਪਾ ਰਹੇ ਤਾਂ ਉਹ ਕਿਵੇਂ ਤਿੰਨ ਸਟੋਰਾਂ ਨੂੰ ਸਫਲਤਾ ਨਾਲ ਚਲਾ ਰਹੀ ਹੈ ਤੇ ਹੁਣ ਉਸਨੇ ਚੌਥਾ ਸਟੋਰ ਵੀ ਸ਼ੁਰੂ ਕਰ ਲਿਆ ਹੈ।

‘ਸੁਭਾਵਿਕ ਹੈ,’ ਉਸਨੇ ਜਵਾਬ ਦਿੱਤਾ, ‘ਮੈਂ ਇਸ ਵਾਸਤੇ ਮਿਹਨਤ ਕਰਦੀ ਹਾਂ ਪਰ ਛੇਤੀ ਉਠਣ ਤੇ ਦੇਰ ਤਾਈਂ ਮਿਹਨਤ ਕਰਨ ਦੇ ਕਾਰਨ ਹੀ ਮੈਂ ਚਾਰ ਸਟੋਰ ਖੋਲਣ ਵਿੱਚ ਸਫਲ ਨਹੀਂ ਹੋਈ। ਮੇਰੇ ਬਿਜਨਸ ਵਿੱਚ ਜ਼ਿਆਦਾਤਰ ਲੋਕ ਕਰਤੀ ਮਿਹਨਤ ਕਰਦੇ ਹਨ। ਮੈਂ ਆਪਣੀ ਸਫਲਤਾ ਲਈ ਜਿਸ ਗੱਲ ਨੂੰ ਇਸ ਦਾ ਸਭ ਤੋਂ ਵੱਧ ਵਡਿਆਈ ਦੇਣਾ ਚਾਹਵਾਂਗੀ ਉਹ ਹੈ ਮੇਰਾ ਬਣਾਇਆ ਹੋਇਆ, ‘ਹਫ਼ਤਾਵਾਰੀ ਸੁਧਾਰ ਪ੍ਰੋਗਰਾਮ।’

‘ਹਫ਼ਤਾਵਾਰੀ ਸੁਧਾਰ ਪ੍ਰੋਗਰਾਮ ? ਇਹ ਵਾਕ ਸੁਣਨ ਵਿੱਚ ਚੰਗਾ ਲੱਗਦਾ ਹੈ ਪਰ ਇਹ ਹਫ਼ਤਾਵਾਰੀ ਸੁਧਾਰ ਪ੍ਰੋਗਰਾਮ ਹੈ ਕੀ ?’ ਮੈਂ ਪੁੱਛਿਆ।

‘ਇਸ ‘ਚ ਕੋਈ ਵੱਡੀ ਗੱਲ ਨਹੀਂ ਹੈ,’ ਉਸ ਨੇ ਕਿਹਾ, ‘ਇਹ ਕੇਵਲ ਇੱਕ ਯੋਜਨਾ ਹੈ ਜਿਸ ਤੋਂ ਮੈਂ ਹਰ ਹਫ਼ਤੇ ਆਪਣੇ ਪ੍ਰਦਰਸ਼ਨ ਨੂੰ ਸੁਧਾਰਨ ਦੇ ਤਰੀਕਿਆਂ ਤੇ ਵਿਚਾਰਾਂ ਕਰਦੀ ਹਾਂ।

‘ਭਵਿੱਖ ਵਿੱਚ ਜ਼ਿਆਦਾ ਸਫਲ ਹੋਣ ਲਈ ਮੈਂ ਆਪਣੇ ਕੰਮਾਂ ਨੂੰ ਚਾਰ ਹਿੱਸਿਆਂ ‘ਚ ਵੰਡ ਲਿਆ ਹੈ: ਗ੍ਰਾਹਕ, ਵਰਕਰ, ਮਾਲ ਤੇ ਪ੍ਰਮੋਸ਼ਨ। ਪੂਰੇ ਹਫ਼ਤੇ ਮੈਂ ਨੋਟ ਬਣਾਉਂਦੀ ਹਾਂ ਤੇ ਆਪਣੇ ਦਿਮਾਗ ਵਿੱਚ ਆਉਣ ਵਾਲੇ ਹਰ ਉਸ ਵਿਚਾਰ ਨੂੰ ਲਿਖ ਲੈਂਦੀ ਹਾਂ ਕਿ ਮੈਂ ਕਿਵੇਂ

ਆਪਣੇ ਬਿਜਨਸ ਨੂੰ ਸੁਧਾਰ ਸਕਦੀ ਹਾਂ।

‘ਫਿਰ ਹਰ ਸੋਮਵਾਰ ਨੂੰ ਮੈਂ ਸਵੇਰੇ ਚਾਹ ਘੱਟੇ ਆਪਣੇ ਲਿਖੇ ਵਿਚਾਰਾਂ ਨੂੰ ਪੜ੍ਹਦੀ ਤੇ ਇਹ ਤੋਅ ਕਰਦੀ ਹਾਂ ਕਿ ਕਿਹੜੇ ਵਿਚਾਰਾਂ ਦਾ ਇਸਤੇਮਾਲ ਮੈਂ ਆਪਣੇ ਬਿਜਨਸ ਵਿੱਚ ਕਰ ਸਕਦੀ ਹਾਂ।’

‘ਇਹ ਚਾਹ ਘੱਟਿਆਂ ਦੇ ਸਮੇਂ ਅੰਦਰ ਮੈਂ ਆਪਣੇ ਕੰਮਾਂ ਦਾ ਸਖ਼ਤ ਮੁਲਾਂਕਣ ਕਰਦੀ ਹਾਂ। ਮੈਂ ਕੇਵਲ ਇੰਨਾ ਹੀ ਨਹੀਂ ਚਾਹੁੰਦੀ ਕਿ ਮੇਰੇ ਸਟੋਰ ਵਿੱਚ ਜਿਆਦਾ ਗ੍ਰਾਹਕ ਆਉਣ। ਇਸਦੇ ਬਜਾਏ ਮੈਂ ਆਪਣੇ-ਆਪ ਨੂੰ ਪੁੱਛਦੀ ਹਾਂ, ‘ਜਿਆਦਾ ਗ੍ਰਾਹਕਾਂ ਨੂੰ ਅਕਰਸ਼ਿਤ ਕਰਨ ਲਈ ਮੈਂ ਹੋਰ ਕੀ ਕਰ ਸਕਦੀ ਹਾਂ?’ ਮੈਂ ਕਿਵੇਂ ਨਿਯਮਿਤ, ਵਫ਼ਾਦਾਰ ਗ੍ਰਾਹਕਾਂ ਨੂੰ ਵਧਾ ਸਕਦੀ ਹਾਂ?’

ਫਿਰ ਉਸਨੇ ਮੈਨੂੰ ਉਨ੍ਹਾਂ ਛੋਟੇ-ਛੋਟੇ ਉਪਾਵਾਂ ਬਾਰੇ ਦੱਸਿਆ ਜਿਸ ਦੇ ਕਾਰਨ ਉਸਦੇ ਤਿੰਨ ਸਟੋਰ ਸਫਲ ਹੋਏ ਸਨ: ਸਾਮਾਨ ਜਮਾਉਣ ਦਾ ਢੰਗ; ਸੁਭਾਅ ਦੇਕੇ ਸਾਮਾਨ ਵੇਚਣ ਦੀ ਕਲਾ; ਜਿਸ ਨਾਲ ਉਹ ਆਪਣੇ ਗ੍ਰਾਹਕਾਂ ਨੂੰ ਦੋ ਜਾਂ ਤਿੰਨ ਇਹੋ ਜਿਹੀਆਂ ਚੀਜ਼ਾਂ ਵੀ ਖਰੀਦਵਾ ਦਿੰਦੇ ਸੀ ਜਿਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਖਰੀਦਣ ਦੇ ਇਰਾਦੇ ਨਾਲ ਉਹ ਸਟੋਰ ਵਿੱਚ ਨਹੀਂ ਸੀ ਆਏ; ਹਫ਼ਤਾਵਾਰ ਸਮੇਂ ਆਪਣੇ ਬੇਹੁਜਗਾਰ ਗ੍ਰਾਹਕਾਂ ਲਈ ਉਧਾਰ ਦੇਣ ਦੀਆਂ ਸਕੀਮਾਂ; ਪ੍ਰਤੀਯੋਗਿਤਾਵਾਂ ਤੇ ਇਨਾਮ ਜਿਹੜੇ ਉਸਨੇ ਮੰਦੀ ਦੇ ਦੌਰ ਵਿੱਚ ਵਿਕਰੀ ਵਧਾਉਣ ਲਈ ਸ਼ੁਰੂ ਕੀਤੇ ਸਨ।

‘ਮੈਂ ਆਪਣੇ-ਆਪ ਨੂੰ ਪੁੱਛਦੀ ਹਾਂ, ‘ਮੈਂ ਆਪਣੇ ਬਿਜਨਸ ਨੂੰ ਸੁਧਾਰਨ ਲਈ ਕੀ ਕਰ ਸਕਦੀ ਹਾਂ?’ ਤੇ ਇਸਦੇ ਜਵਾਬ ਵਿੱਚ ਮੇਰੇ ਦਿਮਾਗ ਅੰਦਰ ਬੜੇ ਵਿਚਾਰ ਆਉਂਦੇ ਹਨ। ਮੈਂ ਤੁਹਾਨੂੰ ਕੇਵਲ ਇੱਕ ਉਦਾਹਰਣ ਦੱਸਣਾ ਚਾਹਵਾਂਗੀ। ਚਾਹ ਹਫ਼ਤੇ ਪਹਿਲਾਂ ਮੈਂ ਜੋਇਆ ਕਿ ਮੈਂ ਆਪਣੇ ਸਟੋਰ ‘ਚ ਛੋਟੇ ਬੱਚਿਆਂ ਨੂੰ ਅਕਰਸ਼ਿਤ ਕਰਨ ਲਈ ਕੁੱਝ ਕਰਾਂ। ਮੈਂ ਜੋਇਆ ਕਿ ਜੇਕਰ ਛੋਟੇ ਬੱਚੇ ਸਟੋਰ ਵਿੱਚ ਆਉਣਾ ਚਾਹੁਣਗੇ, ਤਾਂ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੇ ਮਾਂ-ਪਿਓ ਆਪਣੇ ਆਪ ਮੇਰੇ ਸਟੋਰ ਤੋਂ ਸਾਮਾਨ ਖਰੀਦਣਗੇ। ਮੈਂ ਇਸ ਬਾਰੇ ਸੋਚਦੀ ਰਹੀ ਤੇ ਇੱਕ ਯੋਜਨਾ ਬਣਾਈ: ਮੈਂ ਚਾਹ ਤੋਂ ਅੱਠ ਸਾਲ ਦੀ ਉਮਰ ਦੇ ਬੱਚਿਆਂ ਲਈ ਛੋਟੇ-ਛੋਟੇ ਖਿਡੌਣੇ ਲਾਈਨ ਵਿੱਚ ਰਖਵਾ ਦਿੱਤੇ। ਖਿਡੌਣਿਆਂ ਨੂੰ ਰੱਖਣ ਲਈ ਜਿਆਦਾ ਥਾਂ ਨਹੀਂ ਸੀ ਤੇ ਬੱਚੇ ਇਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਪਛਾਪੜ ਖਰੀਦ ਰਹੇ ਸਨ, ਜਿਸ ਨਾਲ ਮੈਨੂੰ ਬਹੁਤ ਫਾਇਦਾ ਹੋਇਆ। ਪਰ ਇਸ ਤੋਂ ਵੀ ਵੱਡਾ ਫਾਇਦਾ ਇਹ ਹੋਇਆ ਕਿ ਇਨ੍ਹਾਂ ਖਿਡੌਣਿਆਂ ਕਰਕੇ ਮੇਰੇ ਸਟੋਰ ਵਿੱਚ ਜਿਆਦਾ ਗ੍ਰਾਹਕ ਆਉਣ ਲੱਗੇ।

‘ਯਕੀਨ ਕਰੋ, ਉਸਨੇ ਅੱਗੇ ਕਿਹਾ, ‘ਮੇਰਾ ਹਫ਼ਤਾਵਾਰੀ ਸੁਧਾਰ ਪ੍ਰੋਗਰਾਮ ਸੱਚਮੁੱਚ ਕੰਮ ਕਰਦਾ ਹੈ। ਮੈਂ ਸਿਰਫ਼ ਆਪਣੇ ਆਪ ਨੂੰ ਇਹ ਸਵਾਲ ਪੁੱਛਦੀ ਹਾਂ, ‘ਮੈਂ ਕਿਵੇਂ ਆਪਣੇ ਕੰਮ ਨੂੰ ਸੁਧਾਰ ਸਕਦੀ ਹਾਂ?’ ਤੇ ਮੈਨੂੰ ਜਵਾਬ ਆਪਣੇ ਆਪ ਮਿਲ ਜਾਂਦੇ ਹਨ। ਸਹਿਣਦ ਇਹੋ ਜਿਹਾ

ਕੋਈ ਹੀ ਦਿਨ ਹੁੰਦੇ ਹੋਏ ਜਦੋਂ ਮੇਰੇ ਦਿਮਾਗ ਵਿੱਚ ਜਿਆਦਾ ਮੁਨਾਫ਼ਾ ਕਮਾਉਣ ਦੀ ਕੋਈ ਯੋਜਨਾ ਨਾ ਆਈ ਹੋਵੇ।

“ਤੇ ਮੈਂ ਸਫਲ ਬਿਜਨਸ ਦੇ ਬਾਰੇ ਇੱਕ ਹੋਰ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਗੱਲ ਸਿੱਖੀ ਹੈ, ਜਿਹੜੀ ਹਰ ਬਿਜਨਸਮੈਨ ਨੂੰ ਸਿੱਖਣੀ ਚਾਹੀਦੀ ਹੈ।”

‘ਉਹ ਕੀ?’ ਮੈਂ ਪੁੱਛਿਆ।

‘ਕੇਵਲ ਇਹ। ਤੁਸੀਂ ਬਿਜਨਸ ਸ਼ੁਰੂ ਕਰਦੇ ਵਕਤ ਕਿੰਨਾਂ ਜਾਣਦੇ ਹੋ, ਇਹ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਨਹੀਂ ਹੁੰਦਾ। ਪਰ ਤੁਸੀਂ ਬਿਜਨਸ ਸ਼ੁਰੂ ਕਰਨ ਤੋਂ ਬਾਅਦ ਕਿੰਨਾ ਸਿੱਖਦੇ ਹੋ ਤੇ ਆਪਣੇ ਆਪ ਨੂੰ ਕਿੰਨਾ ਸੁਧਾਰਦੇ ਹੋ, ਇਹ ਜਿਆਦਾ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਹੁੰਦਾ ਹੈ।’

ਵੱਡੀ ਸਫਲਤਾ ਉਹਨਾਂ ਲੋਕਾਂ ਦਾ ਦਰਵਾਜ਼ਾ ਖਟਖਟਾਉਂਦੀ ਹੈ ਜਿਹੜੇ ਲਗਾਤਾਰ ਆਪਣੇ-ਆਪ ਅਤੇ ਦੁਨਿਆਂ ਦੇ ਸਾਹਮਣੇ ਉੱਚੇ ਨਿਸ਼ਾਨੇ ਰੱਖਦੇ ਹਨ, ਜਿਹੜੇ ਆਪਣੀ ਕਾਰਜ-ਸਮਰੱਥਾ ਸੁਧਾਰਨਾ ਚਾਹੁੰਦੇ ਹਨ, ਜਿਹੜੇ ਘੱਟ ਲਾਗਤ ਤੇ ਚੰਗਾ ਮਾਲ ਦੇਣਾ ਚਾਹੁੰਦੇ ਹਨ, ਜਿਹੜੇ ਘੱਟ ਯਤਨਾਂ ਨਾਲ ਜਿਆਦਾ ਕੰਮ ਕਰਨਾ ਚਾਹੁੰਦੇ ਹਨ। ਉੱਚੀ ਸਫਲਤਾ ਉਸੇ ਆਦਮੀ ਨੂੰ ਮਿਲਦੀ ਹੈ ਜਿਸਦਾ ਰਵੱਈਆ ਹੁੰਦਾ ਹੈ ਮੈਂ-ਇਸਨੂੰ-ਚੰਗੇ-ਢੰਗ-ਨਾਲ-ਕਰ-ਸਕਦਾ-ਹਾਂ।

ਜਨਰਲ ਇਲੈਕਟ੍ਰਿਕ ਦਾ ਨਾਹਰਾ ਹੈ - ਉੱਨਤੀ ਸਾਡਾ ਸਭ ਤੋਂ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਪ੍ਰੋਡਕਟ ਹੈ।

ਕਿਉਂ ਨਾ ਤੁਸੀਂ ਵੀ ਉੱਨਤੀ ਨੂੰ ਆਪਣਾ ਸਭ ਤੋਂ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਪ੍ਰਾਡਕਟ ਬਣਾਉਂ ? ਮੈਂ-ਇਸਨੂੰ-ਚੰਗੇ-ਢੰਗ-ਨਾਲ-ਕਰ-ਸਕਦਾ-ਹਾਂ ਵਾਲੀ ਫਿਲਾਸਫੀ ਜਾਦੂ ਵਾਂਗ ਕੰਮ ਕਰਦੀ ਹੈ। ਜਦੋਂ ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੇ-ਆਪ ਨੂੰ ਪੁੱਛਦੇ ਹੋ, ‘ਮੈਂ ਇਸਨੂੰ ਕਿਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਸੁਧਾਰ ਸਕਦਾ ਹਾਂ?’ ਤਾਂ ਤੁਹਾਡਾ ਰਚਨਾਤਮਕ ਬਲਬ ਜਗ ਉਠਦਾ ਹੈ ਤੇ ਤੁਹਾਡੇ ਦਿਮਾਗ ਅੰਦਰ ਕੰਮ ਕਰਨ ਦੇ ਬਿਹਤਰ ਤਰੀਕੇ ਆਪਣੇ-ਆਪ ਆਉਣ ਲੱਗਦੇ ਹਨ।

ਇਥੇ ਇੱਕ ਰੋਜ਼ਾਨਾ ਦਾ ਅਭਿਆਸ ਦਿੱਤਾ ਜਾ ਰਿਹਾ ਹੈ ਜਿਸਦੀ ਸਹਾਇਤਾ ਨਾਲ ਤੁਸੀਂ ਮੈਂ-ਇਸਨੂੰ-ਬਿਹਤਰ-ਢੰਗ-ਨਾਲ-ਕਰ-ਸਕਦਾ-ਹਾਂ ਰਵੱਈਏ ਦੀ ਤਾਕਤ ਨੂੰ ਪਹਿਚਾਣ ਤੇ ਵਿਕਸਤ ਕਰ ਸਕਦੇ ਹੋ।

ਹਰ ਦਿਨ ਕੰਮ ਸ਼ੁਰੂ ਕਰਨ ਤੋਂ ਪਹਿਲਾਂ 10 ਮਿੰਟ ਇਹ ਸੋਚੋ, ‘ਅੱਜ ਮੈਂ ਆਪਣੇ ਕੰਮ ਨੂੰ ਕਿਵੇਂ ਸੁਧਾਰ ਸਕਦਾ ਹਾਂ, ਪਹਿਲੇ ਤੋਂ ਵਧੀਆ ਕਿਵੇਂ ਕਰ ਸਕਦਾ ਹਾਂ?’ ਪੁੱਛੋ, ‘ਅੱਜ ਮੈਂ ਆਪਣੇ ਵਰਕਰਾਂ ਦਾ ਉਤਸ਼ਾਹ ਕਿਵੇਂ ਵਧਾ ਸਕਦਾ ਹਾਂ?’ ‘ਅੱਜ ਮੈਂ ਆਪਣੇ ਗ੍ਰਾਹਕਾਂ ਲਈ ਕੀ

ਖਾਸ ਕਰ ਸਕਦਾ ਹਾਂ ?" "ਮੈਂ ਆਪਣੀ ਨਿਜੀ ਕਾਰਜ-ਸਮਰੱਥਾ ਕਿਵੇਂ ਵਧਾ ਸਕਦਾ ਹਾਂ?"

ਇਹ ਅਭਿਆਸ ਸਰਲ ਵੀ ਹੈ ਤੇ ਬੜੇ ਕੰਮ ਦਾ ਵੀ। ਇਸ ਨੂੰ ਅਜਮਾਕੇ ਦੇਖੋ ਤੇ ਤੁਸੀਂ ਪਾਵੋਗੇ ਕਿ ਇਸਦੇ ਰਚਨਾਤਮਕ ਤਰੀਕਿਆਂ ਦਾ ਉਪਯੋਗ ਕਰਨ ਤੇ ਤੁਸੀਂ ਵੱਡੀ ਸਫਲਤਾ ਹਾਸਿਲ ਕਰ ਸਕਦੇ ਹੋ।

o o o

ਜਦੋਂ ਵੀ ਮੈਂ ਤੇ ਮੇਰੀ ਪਤਨੀ ਇੱਕ ਦੰਪਤੀ ਨੂੰ ਮਿਲਣ ਜਾਇਆ ਕਰਦੇ ਸਾਂ, ਸਾਰੀ ਚਰਚਾ 'ਐਕਸੀਜੀਨੀ ਇਸਤਰੀਆਂ' ਦੇ ਬਾਰੇ ਹੋਣ ਲੱਗਦੀ। ਵਿਆਹ ਤੋਂ ਪਹਿਲਾਂ ਸੁਮਿਤੀ ਐਸ. ਨੌਕਰੀ ਕਰਦੀ ਸੀ ਅਤੇ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਨੌਕਰੀ ਕਰਨਾ ਚੰਗਾ ਲੱਗਦਾ।

"ਪਰ ਹੁਣ," ਉਹ ਕਿਹਾ ਕਰਦੀ ਹੈ, "ਹੁਣ ਮੇਰੇ ਦੋ ਬੱਚੇ ਸਕੂਲ ਵਿੱਚ ਪੜ੍ਹ ਰਹੇ ਹਨ, ਮੈਨੂੰ ਘਰ ਸੰਭਾਲਣਾ ਤੇ ਖਾਣਾ ਬਣਾਉਣਾ ਪੈਂਦਾ ਹੈ। ਹੁਣ ਮੇਰੇ ਕੋਲ ਨੌਕਰੀ ਕਰਨ ਦਾ ਸਮਾਂ ਹੀ ਨਹੀਂ ਹੈ।"

ਫਿਰ ਇੱਕ ਐਡਵਰ ਦੀ ਸਾਮ ਨੂੰ ਮਿਸਟਰ ਅਤੇ ਮਿਸਿਜ਼ ਐਸ. ਆਪਣੇ ਬੱਚਿਆਂ ਨਾਲ ਕਿਤੋਂ ਆ ਰਹੇ ਸਨ। ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੀ ਕਾਰ ਦਾ ਐਕਸੀਡੈਂਟ ਹੋ ਗਿਆ। ਕਿਸੇ ਹੋਰ ਨੂੰ ਤਾਂ ਕੋਈ ਖਾਸ ਸੱਟ ਨਹੀਂ ਲੱਗੀ, ਲੇਕਿਨ ਮਿਸਟਰ ਐਸ. ਦੀ ਰੀੜ੍ਹ ਦੀ ਹੱਡੀ ਵਿੱਚ ਗੰਭੀਰ ਸੱਟ ਆਈਆਂ ਅਤੇ ਉਹ ਹਮੇਸ਼ਾ ਲਈ ਅਪੰਗ ਹੋ ਗਏ। ਹੁਣ ਮਿਸਿਜ਼ ਐਸ. ਦੇ ਕੋਲ ਨੌਕਰੀ ਕਰਨ ਤੋਂ ਇਲਾਵਾ ਕੋਈ ਹੋਰ ਵਿਕਲਪ ਨਹੀਂ ਸੀ ਬਾਚਿਆਂ।

ਜਦੋਂ ਅਸੀਂ ਐਕਸੀਡੈਂਟ ਦੇ ਕੁਝ ਮਹੀਨਿਆਂ ਦੇ ਬਾਅਦ ਮਿਸਿਜ਼ ਐਸ. ਨੂੰ ਦੇਖਿਆ, ਤਾਂ ਅਸੀਂ ਇਹ ਦੇਖਕੇ ਹੈਰਾਨ ਰਹਿ ਗਏ ਕਿ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੇ ਆਪਣੀ ਨਵੀਆਂ ਜ਼ਿੰਮੇਵਾਰੀਆਂ ਨੂੰ ਬੜੀ ਖੂਬੀ ਨਾਲ ਸੰਭਾਲ ਲਿਆ ਸੀ।

'ਤੁਸੀਂ ਜਾਣਦੇ ਹੋ,' ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੇ ਕਿਹਾ, 'ਛੇ ਮਹੀਨੇ ਪਹਿਲਾਂ ਮੈਂ ਕਲਪਨਾ ਵੀ ਨਹੀਂ ਸੀ ਕਰ ਸਕਦੀ ਕਿ ਮੈਂ ਘਰ ਸੰਭਾਲਣ ਦੇ ਨਾਲ-ਨਾਲ ਫੁਲ ਟਾਈਮ ਨੌਕਰੀ ਵੀ ਕਰ ਪਾਵਾਂਗੀ। ਪਰ ਐਕਸੀਡੈਂਟ ਤੋਂ ਬਾਅਦ ਮੈਂ ਇਹ ਨਿਰਣਾ ਲਿਆ ਕਿ ਮੈਨੂੰ ਸਮਾਂ ਕੱਢਣਾ ਹੀ ਪਵੇਗਾ। ਮੈਂ ਧਰਮੀਨ ਮੈਨੇ, ਮੇਰੀ ਕਾਰਜ-ਸਮਰੱਥਾ ਪਹਿਲਾਂ ਤੋਂ 100 ਫੀਸਦੀ ਜਿਆਦਾ ਵਧ ਚੁੱਕੀ ਹੈ। ਮੈਂ ਇਹੋ ਜਿਹੇ ਬਹੁਤੇ ਕੰਮ ਕਰਿਆ ਕਰਦੀ ਸੀ, ਜਿਹੜੇ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਨਹੀਂ ਸਨ ਤੇ ਜਿਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਕਰਨ ਦੀ ਕੋਈ ਲੋੜ ਵੀ ਨਹੀਂ ਸੀ। ਫਿਰ ਮੈਂ ਇਹ ਵੀ ਜਾਣਿਆ ਕਿ ਮੇਰੇ ਬੱਚੇ ਵੀ ਮੇਰੀ ਸਹਾਇਤਾ ਕਰ ਸਕਦੇ ਹਨ ਅਤੇ ਉਹ ਮੇਰੀ ਸਹਾਇਤਾ ਕਰਨ ਵੀ ਚਾਹੁੰਦੇ ਹਨ। ਮੈਂ ਸਮਾਂ ਬਚਾਉਣ ਦੇ ਦਰਜਨਾਂ ਤਰੀਕਿਆਂ ਨੂੰ ਲੱਭ ਲਿਆ-ਸਟੋਰ ਦੇ ਘੱਟ ਚੱਕਰ ਲਾਉਣਾ, ਟੀ.ਵੀ. ਘੱਟ ਦੇਖਣਾ, ਫੋਨ ਤੇ ਘੱਟ ਗੱਲਾਂ ਕਰਨਾ, ਸਮੇਂ ਨੂੰ ਘੱਟ ਬਰਬਾਦ ਕਰਨਾ।'

ਇਸ ਅਨੁਭਵ ਤੋਂ ਸਾਨੂੰ ਇਹ ਸਿੱਖਿਆ ਮਿਲਦੀ ਹੈ : ਕੰਮ ਕਰਨ ਦੀ ਸਮਰੱਥਾ ਇੱਕ ਮਨਸ਼ਿਕ ਸਥਿਤੀ ਹੈ। ਅਸੀਂ ਕਿੰਨਾ ਜਿਆਦਾ ਕੰਮ ਕਰ ਸਕਦੇ ਹਾਂ, ਇਹ ਇਸ ਗੱਲ ਤੇ ਨਿਰਭਰ ਕਰਦਾ ਹੈ ਕਿ ਅਸੀਂ ਆਪਣੀ ਸਮਰੱਥਾ ਬਾਰੇ ਕੀ ਸੋਚਦੇ ਹਾਂ। ਜਦੋਂ ਤੁਹਾਨੂੰ ਸੱਚਮੁੱਚ ਹੀ ਭਰੋਸਾ ਹੁੰਦਾ ਹੈ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਜਿਆਦਾ ਕੰਮ ਕਰ ਸਕਦੇ ਹੋ, ਤਾਂ ਤੁਹਾਡਾ ਦਿਮਾਗ ਰਚਨਾਤਮਕ ਤਰੀਕੇ ਨਾਲ ਸੋਚਦਾ ਹੈ ਤੇ ਤੁਹਾਨੂੰ ਰਾਹ ਦਿਖਾ ਦਿੰਦਾ ਹੈ।

ਇੱਕ ਨੌਜਵਾਨ ਬੈਂਕ ਐਕਜ਼ੀਕਿਊਟਿਵ ਨੇ 'ਕੰਮ ਕਰਨ ਦੀ ਸਮਰੱਥਾ' ਬਾਰੇ ਆਪਣਾ ਅਨੁਭਵ ਮੈਨੂੰ ਸੁਣਾਇਆ :

'ਸਭੋ ਬੈਂਕ ਦਾ ਇੱਕ ਐਕਜ਼ੀਕਿਊਟਿਵ ਅਚਾਨਚੇਤ ਹੀ ਨੌਕਰੀ ਛੱਡ ਕੇ ਚਲਾ ਗਿਆ। ਇਸ ਤੋਂ ਸਾਡੇ ਡਿਪਾਰਟਮੈਂਟ ਵਿੱਚ ਇੱਕ ਸਮੀਸਿਆ ਪੈਦਾ ਹੋ ਗਈ। ਜਿਹੜਾ ਬੰਦਾ ਗਿਆ, ਉਸਦਾ ਕੰਮ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਤੇ ਉਸਦੇ ਕੰਮ ਨੂੰ ਕੀਤੇ ਬਗੈਰ ਬੈਂਕ ਦਾ ਕੰਮ ਨਹੀਂ ਸੀ ਚੱਲ ਸਕਦਾ। ਇਹ ਕੰਮ ਇੰਨਾ ਜ਼ਰੂਰੀ ਸੀ ਕਿ ਇਸਨੂੰ ਟਾਲਿਆ ਵੀ ਨਹੀਂ ਸੀ ਜਾ ਸਕਦਾ।

'ਉਸਦੇ ਜਾਣ ਦੇ ਇੱਕ ਦਿਨ ਬਾਅਦ, ਬੈਂਕ ਦੇ ਵਾਈਸ ਪ੍ਰੈਜੀਡੈਂਟ ਯਾਨੀ ਕਿ ਮੇਰੇ ਵਿਭਾਗ ਦੇ ਇੰਚਾਰਜ ਨੇ ਮੈਨੂੰ ਬੁਲਾਇਆ। ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੇ ਦੱਸਿਆ ਕਿ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੇ ਮੇਰੇ ਵਿਭਾਗ ਦੇ ਬਾਕੀ ਦੇ ਲੋਕਾਂ ਨੂੰ ਪੁੱਛਿਆ ਕਿ ਜਦੋਂ ਤਾਈਂ ਕੋਈ ਦੂਜਾ ਬੰਦਾ ਕੰਮ ਤੇ ਨਹੀਂ ਰੱਖਿਆ ਜਾਂਦਾ, ਤਦੋਂ ਤੱਕ ਕੀ ਉਹ ਉਸ ਆਦਮੀ ਦੇ ਕੰਮ ਨੂੰ ਸੰਭਾਲ ਸਕਦੇ ਹਨ ? 'ਦੇਨਾਂ ਨੇ ਹੀ ਸਿੱਧਾ ਮਨ੍ਹਾਂ ਤੇ ਨਹੀਂ ਕੀਤਾ', ਪਰ ਦੇਨਾਂ ਦਾ ਹੀ ਕਹਿਣਾ ਸੀ ਕਿ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੇ ਕੋਲ ਕੰਮ ਦਾ ਪਹਿਲਾਂ ਹੀ ਬੜਾ ਬੋਝ ਹੈ। ਇੰਨਾ ਕੰਮ ਹੈ ਕਿ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਸਿਰ ਚੁੱਕਣ ਦੀ ਵੀ ਵਿਹਲ ਨਹੀਂ। ਮੈਂ ਸੋਚ ਰਿਹਾ ਸੀ ਕਿ ਕੀ ਤੁਸੀਂ ਕੁੱਝ ਸਮੇਂ ਲਈ ਇਹ ਬਾਕੀ ਦਾ ਕੰਮ ਵੀ ਕਰ ਲਵੋਗੇ ?'

'ਮੇਰੀ ਸਾਰੀ ਨੌਕਰੀ ਵਿੱਚ ਮੈਂ ਇਹ ਸਿੱਖਿਆ ਸੀ ਕਿ ਜਿਹੜੀ ਵੀ ਚੀਜ਼ ਮੇਰੇ ਵਾਂਗ ਲੱਗੇ, ਉਸਨੂੰ ਫੁਕਰਾਉਣਾ ਨਹੀਂ ਚਾਹੀਦਾ। ਇਸ ਲਈ ਮੈਂ ਇੱਕ ਦਮ ਰਾਜੀ ਹੋ ਗਿਆ ਅਤੇ ਮੈਂ ਵਾਅਦਾ ਕੀਤਾ ਕਿ ਮੈਂ ਆਪਣਾ ਕੰਮ ਤਾਂ ਕਰਾਂਗਾ ਹੀ, ਦੂਜੇ ਆਦਮੀ ਦਾ ਕੰਮ ਵੀ ਸੰਭਾਲ ਲਵਾਂਗਾ। ਵਾਈਸ ਪ੍ਰੈਜੀਡੈਂਟ ਇਹ ਸੁਣਕੇ ਖੁਸ਼ ਹੋ ਗਏ।

'ਮੈਂ ਉਸਦੇ ਦਫਤਰ ਤੋਂ ਬਾਹਰ ਨਿਕਲਦੇ ਵੇਲੇ ਇਹ ਸੋਚ ਰਿਹਾ ਸੀ ਕਿ ਮੈਂ ਆਪਣੇ ਉਤੇ ਕਿੰਨੀ ਵੱਡੀ ਜ਼ਿੰਮੇਵਾਰੀ ਲੈ ਲਈ ਹੈ। ਮੈਂ ਵੀ ਆਪਣੇ ਵਿਭਾਗ ਦੇ ਬਾਕੀ ਦੇ ਲੋਕਾਂ ਵਾਂਗ ਬੜਾ ਹੀ ਬਿਜ਼ੀ ਸੀ, ਪਰ ਮੈਂ ਉਨ੍ਹਾਂ ਵਾਂਗ ਬਕਾਇਆ ਕੰਮ ਤੋਂ ਜੀ ਨਹੀਂ ਸੀ ਚੁਕਾਇਆ। ਮੇਰਾ ਦ੍ਰਿੜ ਨਿਸ਼ਚਾ ਸੀ ਕਿ ਮੈਂ ਦੋਵੇਂ ਕੰਮਾਂ ਨੂੰ ਇੱਕੋ ਵਾਹੀ ਕਰਨ ਦਾ ਕੋਈ ਨਾ ਕੋਈ ਰਾਹ ਲੱਭ ਹੀ

ਲਵਾਂਗਾ। ਮੈਂ ਉਸ ਦੁਪਹਿਰ ਨੂੰ ਆਪਣਾ ਕੰਮ ਖਤਮ ਕੀਤਾ ਅਤੇ ਜਦੋਂ ਦਫਤਰ ਬੰਦ ਹੋ ਗਿਆ ਤਾਂ ਮੈਂ ਫੋਨ ਕੇ ਵਿਚਾਰ ਕੀਤੀ, ਕਿ ਕਿਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਮੈਂ ਆਪਣੀ ਕਾਰਜ-ਸਮਰੱਥਾ ਵਧਾ ਸਕਦਾ ਹਾਂ। ਮੈਂ ਇਕ ਪੇਸ਼ਿਲ ਲਈ ਤੇ ਆਪਣੇ ਹਰ ਵਿਚਾਰ ਨੂੰ ਲਿਖਣਾ ਸ਼ੁਰੂ ਕਰ ਦਿੱਤਾ।

ਤੇ ਤੁਸੀਂ ਜਾਣਦੇ ਹੋ, ਮੇਰੇ ਇਮਾਨ ਵਿੱਚ ਬੜੇ ਚੰਗੇ ਵਿਚਾਰ ਆਉਣ ਲੱਗ ਪਏ। ਜਿਵੇਂ, ਆਪਣੀ ਸੈਕਟਰੀ ਨੂੰ ਇਹ ਕਹਿਣਾ ਕਿ ਉਹ ਮੇਰੇ ਲਈ ਆਉਣ ਵਾਲੇ ਆਮ ਟੈਲੀਫੋਨ ਕਾਲ ਨੂੰ ਹਰ ਦਿਨ ਇੱਕ ਨਿਸ਼ਚਿਤ ਸਮੇਂ ਤੇ ਹੀ ਮੈਨੂੰ ਟ੍ਰਾਂਸਫਰ ਕਰਿਆ ਕਰੇ। ਉਹ ਕਿਸ ਨਿਸ਼ਚਿਤ ਸਮੇਂ ਹੀ ਬਾਹਰ ਜਾਣ ਵਾਲੇ ਕਾਲ ਲਾਇਆ ਕਰੇ। ਮੈਂ ਆਪਣੀ ਬਚਾਵ ਦੇ ਸਮੇਂ ਨੂੰ ਵੀ 15 ਮਿੰਟ ਤੋਂ ਘਟਕੇ 10 ਮਿੰਟ ਕਰ ਲਿਆ। ਮੈਂ ਆਪਣੇ ਸਾਰੇ ਡਿਕਟੇਸ਼ਨ ਹਰ ਦਿਨ ਇੱਕ ਹੀ ਵਾਰੀ ਦੇਣ ਲੱਗਾ। ਮੈਂ ਇਹ ਵੀ ਪਾਇਆ ਕਿ ਮੇਰੀ ਸੈਕਟਰੀ ਮੇਰੀ ਸਹਾਇਤਾ ਕਰ ਸਕਦੀ ਸੀ ਅਤੇ ਮੇਰੇ ਕਈ ਕੰਮਾਂ ਨੂੰ ਸੰਭਾਲ ਸਕਦੀ ਸੀ।

ਮੈਂ ਇਹ ਕੰਮ ਪਿਛਲੇ ਦੋ ਸਾਲਾਂ ਤੋਂ ਕਰ ਰਿਹਾ ਸੀ, ਤੇ ਸੱਚ ਕਹਾਂ, ਮੈਨੂੰ ਇਹ ਜਾਣਕਾਰੀ ਹੋਈ ਕਿ ਮੈਂ ਹੁਣ ਤਾਈਂ ਕਿੰਨੀ ਘੱਟ ਸਮਰੱਥਾ ਨਾਲ ਕੰਮ ਕਰ ਰਿਹਾ ਸੀ।

ਇੱਕ ਹਫ਼ਤੇ ਤੋਂ ਘੱਟ ਸਮੇਂ ਵਿੱਚ ਮੈਂ ਪਹਿਲਾਂ ਤੋਂ ਦੋ ਗੁਣਾਂ ਪੱਤਰ ਡਿਕਟੇਟ ਕਰਨ ਲੱਗਾ, ਪਹਿਲਾਂ ਤੋਂ 50 ਫੀਸਦੀ ਜਿਆਦਾ ਫੋਨ ਕਰਨ ਤੇ ਸੁਣਨ ਲੱਗਾ, ਪਹਿਲਾਂ ਤੋਂ 50 ਫੀਸਦੀ ਜਿਆਦਾ ਮੀਟਿੰਗਾਂ ਵਿੱਚ ਭਾਗ ਲੈਣ ਲੱਗਾ-ਤੇ ਇਹ ਸਾਰਾ ਬਗੈਰ ਕਿਸੇ ਤਨਾਅ ਦੇ।

ਇਸੇ ਤਰ੍ਹਾਂ ਦੇ ਹਫ਼ਤੇ ਹੋਰ ਗੁਜਰ ਗਏ। ਵਾਈਸ ਪ੍ਰੀਜੀਡੈਂਟ ਨੇ ਮੈਨੂੰ ਬੁਲਵਾਇਆ, ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੇ ਮੇਰੀ ਪਰਸੰਸਾ ਕੀਤੀ ਕਿ ਮੈਂ ਇਸ ਵਧੂ ਜ਼ਿੰਮੇਵਾਰੀ ਨੂੰ ਇੰਨੀ ਚੰਗੀ ਤਰ੍ਹਾਂ ਸੰਭਾਲਿਆ ਹਾਂ। ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੇ ਅੱਗੇ ਕਿਹਾ ਕਿ ਉਹ ਇੱਕ ਬੰਦੇ ਦੀ ਤਲਾਸ਼ ਕਰ ਰਹੇ ਸਨ ਤੇ ਇਸ ਲਈ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੇ ਬੈਂਕ ਦੇ ਅੰਦਰੋਂ ਤੇ ਬਾਹਰੋਂ ਕਈ ਲੋਕਾਂ ਨੂੰ ਪਰਖ ਵੀ ਲਿਆ। ਪਰ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਹਾਲੇ ਤਾਈਂ ਕੋਈ ਸਹੀ ਬੰਦਾ ਨਹੀਂ ਸੀ ਮਿਲਿਆ। ਫਿਰ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੇ ਪਰਵਾਨ ਕੀਤਾ ਕਿ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੇ ਬੈਂਕ ਦੀ ਐਕਜ਼ੀਕਿਊਟਿਵ ਕਮੇਟੀ ਅੱਗੇ ਇਹ ਮਤਾ ਰੱਖਿਆ ਹੈ ਕਿ ਇਹ ਦੋਵੇਂ ਕੰਮ ਇੱਕ ਹੀ ਬੰਦੇ ਨੂੰ ਸੌਂਪ ਦਿੱਤੇ ਜਾਣ, ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੇ ਇਸ ਕੰਮ ਲਈ ਮੈਨੂੰ ਚੁਣਿਆ ਹੈ ਅਤੇ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੇ ਇਹ ਮਤਾ ਵੀ ਰੱਖਿਆ ਕਿ ਮੇਰੀ ਤਨਖਾਹ ਕਾਫ਼ੀ ਵਧਾ ਦਿੱਤੀ ਜਾਵੇ। ਕਮੇਟੀ ਨੇ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੀ ਇਹ ਗੱਲ ਮੰਨ ਲਈ ਤੇ ਮੈਨੂੰ ਹਰ ਤਰ੍ਹਾਂ ਨਾਲ ਫਾਇਦਾ ਹੋਇਆ।

ਮੈਂ ਇਹ ਸਾਬਤ ਕਰ ਦਿੱਤਾ ਕਿ ਮੇਰੀ ਸਮਰੱਥਾ ਉਨੀ ਹੀ ਹੁੰਦੀ, ਜਿੰਨੀ ਸਮਰੱਥਾ ਦਾ ਵਿਸ਼ਵਾਸ ਮੇਰੇ ਮਨ ਵਿੱਚ ਹੁੰਦਾ ਹੈ। ਮੈਂ ਉਨ੍ਹਾਂ ਹੀ ਕੰਮ ਕਰ ਸਕਦਾ ਹਾਂ, ਜਿੰਨਾ ਕੰਮ ਕਰਨ ਦਾ ਮੈਂ ਪੱਕਾ ਇਰਾਦਾ ਕਰ ਲੈਂਦਾ ਹਾਂ।

ਕੰਮ ਕਰਨ ਦੀ ਸਮਰੱਥਾ ਇੱਕ ਮਾਨਸਿਕ ਸੀਥਿਤੀ ਹੈ।

ਹਰ ਦਿਨ ਤੇਜ਼ੀ ਨਾਲ ਅੱਗੇ ਵਧਦੀ ਬਿਜਨਸ ਦੀ ਦੁਨੀਆਂ ਵਿੱਚ ਇਹੀ ਹੁੰਦਾ ਹੈ। ਰਾਸ ਕਿਸੇ ਵਰਕਰ ਨੂੰ ਬੁਲਾਉਂਦਾ ਤੇ ਦੱਸਦਾ ਹੈ ਕਿ ਕੋਈ ਖਾਸ ਕੰਮ ਕਰਨਾ ਹੈ। ਫਿਰ ਉਹ ਕਹਿੰਦਾ, 'ਮੈਂ ਜਾਣਦਾ ਹਾਂ ਕਿ ਤੁਹਾਡੇ ਕੋਲ ਪਹਿਲਾਂ ਤੋਂ ਹੀ ਵਧੂ ਕੰਮ ਹੈ, ਪਰ ਕੀ ਤੁਸੀਂ ਉਸਦੇ ਨਾਲ ਇਹ ਕੰਮ ਵੀ ਕਰ ਪਾਉਗੇ?' ਅਕਸਰ ਵਰਕਰ ਜਵਾਬ ਦਿੰਦਾ ਹੈ, 'ਮੈਨੂੰ ਅਣਸੋਸ ਹੈ, ਪਰ ਮੇਰੇ ਤੇ ਪਹਿਲਾਂ ਤੋਂ ਹੀ ਕੰਮ ਦਾ ਬਹੁਤ ਜਿਆਦਾ ਬੋਝ ਹੈ। ਰਾਸ! ਮੈਂ ਇਸ ਕੰਮ ਨੂੰ ਕਰ ਸਕਦਾ, ਪਰ ਮੇਰੇ ਕੋਲ ਇਸ ਕੰਮ ਨੂੰ ਕਰਨ ਲਈ ਸਮਾਂ ਹੀ ਨਹੀਂ ਹੈ।'

ਇਨ੍ਹਾਂ ਹਾਲਾਤਾਂ ਵਿੱਚ ਰਾਸ ਨੂੰ ਵਰਕਰ ਦੀ ਗੱਲ ਦਾ ਬੁਰਾ ਤਾਂ ਨਹੀਂ ਲੱਗਦਾ, ਕਿਉਂਕਿ ਇਹ 'ਵਧੂ ਕੰਮ' ਹੈ। ਪਰ ਰਾਸ ਮਹਿਸੂਸ ਕਰਦਾ ਹੈ ਕਿ ਇਸ ਕੰਮ ਨੂੰ ਕਰਨਾ ਤਾਂ ਹੈ ਹੀ, ਇਸ ਲਈ ਉਹ ਇਹੋ ਜਿਹੇ ਵਰਕਰ ਦੀ ਤਲਾਸ਼ ਕਰਦਾ ਹੈ ਜਿਸ ਤੇ ਬਾਕੀ ਲੋਕਾਂ ਜਿੰਨਾ ਹੀ ਕੰਮ ਦਾ ਬੋਝ ਹੈ, ਪਰ ਜਿਹੜਾ ਇਹ ਸਮਝਦਾ ਹੈ ਕਿ ਉਹ ਇਹ ਵਧੂ ਜ਼ਿੰਮੇਵਾਰੀ ਨਿਭਾ ਸਕਦਾ ਹੈ। ਅਤੇ ਇਹੀ ਵਰਕਰ ਸਫਲਤਾ ਵਿੱਚ ਬਾਕੀਆਂ ਨਾਲੋਂ ਅੱਗੇ ਨਿਕਲ ਜਾਂਦਾ ਹੈ।

ਬਿਜਨਸ ਵਿੱਚ, ਘਰ ਵਿੱਚ, ਸਮਾਜ ਵਿੱਚ, ਸਫਲ ਤਾਲਮੇਲ ਹੁੰਦਾ ਹੈ - ਆਪਣੇ ਕੰਮ ਨੂੰ ਲਗਾਤਾਰ ਬਿਹਤਰ ਢੰਗ ਨਾਲ ਕਰਦੇ ਰਹੋ (ਆਪਣੇ ਕੰਮ ਦੀ ਕੁਆਲਟੀ ਸੁਧਾਰੋ) ਅਤੇ ਜਿੰਨਾ ਪਹਿਲਾ ਕਰਦੇ ਸੀ, ਉਸ ਤੋਂ ਜ਼ਿਆਦਾ ਕਰੋ (ਆਪਣੇ ਕੰਮ ਦੀ ਕੁਆਲਟਿਟੀ ਵਧਾਓ)।

ਕੀ ਤੁਹਾਨੂੰ ਨਹੀਂ ਲਗਦਾ ਕਿ ਇਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਕਰਨ ਨਾਲ ਤੁਹਾਨੂੰ ਫਾਇਦਾ ਹੋਵੇਗਾ? ਦੋ ਕਦਮ ਦੀ ਇਸ ਤਕਨੀਕ ਨੂੰ ਦੇਖੋ -

1. ਜਿਆਦਾ ਕੰਮ ਕਰਨ ਦੇ ਮੌਕਿਆਂ ਨੂੰ ਉਤਸ਼ਾਹ ਨਾਲ ਪਰਵਾਨ ਕਰੋ। ਨਵੀਂ ਜ਼ਿੰਮੇਵਾਰੀ ਲਈ ਤੁਹਾਨੂੰ ਪ੍ਰਾਪਤਿਆ ਜਾ ਰਿਹਾ ਹੈ, ਇਸ ਨਾਲ ਇਹ ਸਾਬਤ ਹੁੰਦਾ ਹੈ ਕਿ ਤੁਹਾਡੇ ਰਾਸ ਨੂੰ ਤੁਹਾਡੀ ਸਮਰੱਥਾ ਤੇ ਭਰੋਸਾ ਹੈ। ਆਪਣੀ ਨੌਕਰੀ ਅੰਦਰ ਜ਼ਿੰਮੇਵਾਰੀ ਲੈਣ ਨਾਲ ਤੁਸੀਂ ਬਾਕੀ ਲੋਕਾਂ ਤੋਂ ਅਲੱਗ ਦਿਖਦੇ ਹੋ ਤੇ ਇਸ ਨਾਲ ਪਤਾ ਚਲਦਾ ਹੈ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨਾਲੋਂ ਜ਼ਿਆਦਾ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਹੋ। ਜਦੋਂ ਤੁਹਾਡੇ ਗੁਆਂਢੀ ਤੁਹਾਨੂੰ ਕਿਸੇ ਮਾਮਲੇ ਵਿੱਚ ਪਹਿਲ ਕਰਨ ਖਾਤਰ ਕਹਿਣ, ਤਾਂ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੀ ਗੱਲ ਮੰਨ ਲਓ। ਇਸ ਤੋਂ ਤੁਹਾਨੂੰ ਸਮਾਜ ਵਿੱਚ ਲੀਡਰ ਬਣਨ ਵਿੱਚ ਸਹਾਇਤਾ ਮਿਲਦੀ ਹੈ।

2. ਇਸ ਉਪਰੰਤ, ਇਸ ਗੱਲ ਤੇ ਧਿਆਨ ਕੇਂਦ੍ਰਿਤ ਕਰੋ, 'ਮੈਂ ਇਸ ਕੰਮ ਨੂੰ ਕਿਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਅਤੇ ਜ਼ਿਆਦਾ ਕਰ ਸਕਦਾ ਹਾਂ?' ਤੁਹਾਨੂੰ ਇਸ ਸਵਾਲ ਦੇ ਰਚਨਾਤਮਕ ਜਵਾਬ

ਮਿਲ ਜਾਵੇਗੀ। ਕੁੱਝ ਜਵਾਬ ਇਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਦੇ ਹੋਣਗੇ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੇ ਵਰਤਮਾਨ ਕੰਮ ਨੂੰ ਯੋਜਨਾਬੱਧ ਢੰਗ ਨਾਲ ਕਰੋ ਜਾਂ ਆਪਣੀਆਂ ਰੋਜ਼ਾਨਾ ਦੀਆਂ ਗਤੀਵਿਧੀਆਂ ਦੇ ਸ਼ਬਦ ਕੱਟ ਲੈਂਡੇ ਜਾਂ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਕੰਮਾਂ ਨੂੰ ਕਰਨਾ ਪੂਰੀ ਤਰ੍ਹਾਂ ਛੱਡ ਦਿਉ। ਘਰ, ਮੈਂ ਇਸ ਗੱਲ ਨੂੰ ਦੁਹਰਾਉਣਾ ਚਾਹੁੰਦਾ ਹਾਂ, ਜਿਆਦਾ ਕੰਮ ਕਰਨ ਦੇ ਰਾਸਤੇ ਤੁਹਾਨੂੰ ਮਿਲ ਹੀ ਜਾਣਗੇ।

ਮੈਂ ਆਪਣੇ ਜੀਵਨ ਵਿੱਚ ਇਸ ਸੰਕਲਪ ਨੂੰ ਪੂਰੀ ਤਰ੍ਹਾਂ ਸਵੀਕਾਰ ਕਰ ਲਿਆ ਹੈ - ਜੇਕਰ ਤੁਸੀਂ ਕੋਈ ਕੰਮ ਕਰਵਾਉਣਾ ਚਾਹੁੰਦੇ ਹੋ, ਤਾਂ ਇਸ ਨੂੰ ਕਿਸੇ ਬਿਜੀ ਬੰਦੇ ਨੂੰ ਦੇ ਦਿਓ। ਮੈਂ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਕੰਮ ਇਹੋ ਜਿਹੇ ਬੰਦਿਆਂ ਨੂੰ ਨਹੀਂ ਦਿੰਦਾ ਜਿਨ੍ਹਾਂ ਕੋਲ ਬਹੁਤ ਵਿਹਲ ਹੋਵੇ। ਮੈਂ ਮਾੜੇ ਅਨੁਭਵਾਂ ਤੋਂ ਇਹ ਸਿੱਖਿਆ ਹੈ ਕਿ ਉਹ ਬੰਦਾ ਜਿਸ ਦੇ ਕੋਲ ਜਿਆਦਾ ਵਿਹਲ ਹੁੰਦੇ ਹਨ, ਉਹ ਕਦੇ ਵੀ ਚੰਗਾ ਕੰਮ ਨਹੀਂ ਕਰ ਪਾਉਂਦਾ।

ਮੈਂ ਜਿੰਨੇ ਵੀ ਸਫਲ, ਕਾਬਲ ਬੰਦਿਆਂ ਨੂੰ ਜਾਣਦਾ ਹਾਂ ਉਹ ਸਾਰੇ ਬਹੁਤ ਚੁੰਝੇ ਚੋਝੇ ਹਨ। ਜਦੋਂ ਮੈਂ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨਾਲ ਕੋਈ ਪ੍ਰੋਜੈਕਟ ਸ਼ੁਰੂ ਕਰਦਾ ਹਾਂ, ਤਾਂ ਮੈਂ ਜਾਣਦਾ ਹਾਂ ਕਿ ਇਹ ਪ੍ਰੋਜੈਕਟ ਸਫਲਤਾ ਨਾਲ ਪੂਰਾ ਹੋ ਜਾਵੇਗਾ।

ਮੈਂ ਦਰਜਨਾਂ ਹੀ ਉਦਾਹਰਣ ਵੇਖੇ ਹਨ ਕਿ ਮੈਂ ਕਿਸੇ ਚੁੰਝੇ ਚੋਝੇ ਬੰਦੇ ਕੋਲੋਂ ਸਮੇਂ ਤੇ ਕੰਮ ਕਰਵਾ ਸਕਦਾ ਹਾਂ। ਪਰ ਜਿਨ੍ਹਾਂ ਲੋਕਾਂ ਕੋਲ 'ਦੁਨੀਆ ਭਰ ਦਾ ਸਮਾਂ ਹੈ' ਮੈਂ ਉਨ੍ਹਾਂ ਕੋਲੋਂ ਸਮੇਂ ਤੇ ਕੰਮ ਨਹੀਂ ਕਰਾ ਸਕਿਆ। ਇਹੋ ਜਿਹੇ ਲੋਕਾਂ ਨਾਲ ਕੰਮ ਕਰਨ ਦਾ ਮੇਰਾ ਅਨੁਭਵ ਨਿਰਾਸ਼ਾਜਨਕ ਹੀ ਰਿਹਾ।

ਪ੍ਰਗਤੀਸ਼ੀਲ ਬਿਜਨਸ ਮੈਨੇਜਮੈਂਟ ਲਗਾਤਾਰ ਪੁੱਛਦਾ ਹੈ, 'ਅਸੀਂ ਕਿਵੇਂ ਆਪਣੇ ਆਉਟਪੁਟ ਨੂੰ, ਆਪਣੇ ਉਤਪਾਦਨ ਨੂੰ ਵਧਾ ਸਕਦੇ ਹਾਂ?' ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੇ ਆਪ ਨੂੰ ਕਿਉਂ ਨਹੀਂ ਪੁੱਛਦੇ, 'ਮੈਂ ਕਿਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਆਪਣੇ ਆਉਟਪੁਟ ਨੂੰ, ਆਪਣੇ ਉਤਪਾਦਨ ਨੂੰ ਵਧਾ ਸਕਦਾ ਹਾਂ?' ਤੁਹਾਡਾ ਦਿਮਾਗ ਆਪਣੇ ਆਪ ਇਹੋ ਜਿਹੇ ਰਚਨਾਤਮਕ ਉਪਾਅ ਦੱਸ ਦੇਵੇਗਾ ਕਿ ਇਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਕਿਵੇਂ ਕੀਤਾ ਜਾ ਸਕਦਾ ਹੈ।

ਹਰ ਤਰ੍ਹਾਂ ਦੇ ਸੰਕਲਪ ਲੋਕਾਂ ਤੋਂ ਇੰਟਰਵਿਊ ਲੈਣ ਤੋਂ ਬਾਅਦ ਮੈਂ ਇਹ ਬੋਲ ਕੀਤੀ ਹੈ: ਜਿਹੜਾ ਬੰਦਾ ਜਿੰਨਾ ਵੱਡਾ ਹੁੰਦਾ ਹੈ, ਉਹ ਤੁਹਾਨੂੰ ਬੋਲਣ ਦਾ ਉੱਨਾ ਹੀ ਜਿਆਦਾ ਮੌਕਾ ਦਿੰਦਾ ਹੈ, ਜਿਹੜਾ ਬੰਦਾ ਜਿੰਨਾ ਛੋਟਾ ਹੁੰਦਾ ਹੈ, ਉਹ ਤੁਹਾਡੇ ਸਾਹਮਣੇ ਉੱਨਾ ਹੀ ਜਿਆਦਾ ਬੋਲਦਾ ਹੈ।

ਵੱਡੇ ਲੋਕ ਲਗਾਤਾਰ ਸੁਣਦੇ ਹਨ।

ਛੋਟੇ ਲੋਕ ਲਗਾਤਾਰ ਬੋਲਦੇ ਹਨ।

ਇਹ ਵੀ ਨੋਟ ਕਰੋ - ਹਰ ਖੇਤਰ ਵਿੱਚ ਚੋਟੀ ਦੇ ਲੀਡਰ ਸਲਾਹ ਸੁਣਨ ਵਿੱਚ ਜਿਆਦਾ ਸਮਾਂ ਲਾਉਂਦੇ ਹਨ, ਸਲਾਹ ਦੇਣ ਵਿੱਚ ਘੱਟ। ਜਦੋਂ ਕੋਈ ਲੀਡਰ ਫੈਸਲਾ ਲੈਂਦਾ ਹੈ ਤਾਂ ਉਹ ਪੁੱਛਦਾ ਹੈ, "ਤੁਸੀਂ ਇਸ ਬਾਰੇ ਕੀ ਸੋਚਦੇ ਹੋ?" "ਤੁਹਾਡਾ ਕੀ ਸੁਝਾਅ ਹੈ?" "ਤੁਸੀਂ ਇਨ੍ਹਾਂ ਹਾਲਾਤਾਂ ਵਿੱਚ ਕੀ ਕਰਦੇ?" "ਤੁਹਾਨੂੰ ਇਹ ਕਿਵੇਂ ਲੱਗਦਾ ਹੈ?"

ਇਸ ਨੂੰ ਇਸ ਢੰਗ ਨਾਲ ਦੇਖੋ - ਲੀਡਰ ਫੈਸਲਾ ਲੈਣ ਵਾਲੀ ਇੱਕ ਇਨਸਾਨੀ ਮਸ਼ੀਨ ਹੈ। ਕਿਸੇ ਵੀ ਚੀਜ਼ ਦੇ ਉਤਪਾਦਨ ਦੇ ਲਈ ਕੱਚੇ ਮਾਲ ਦੀ ਲੋੜ ਹੁੰਦੀ ਹੈ। ਰਚਨਾਤਮਕ ਫੈਸਲੇ ਦੇ ਉਤਪਾਦਨ ਵਾਸਤੇ ਦੁਸ਼ੀਆਂ ਦੇ ਵਿਚਾਰ ਅਤੇ ਸੁਝਾਅ ਵੀ ਕੱਚੇ ਮਾਲ ਹੁੰਦੇ ਹਨ। ਇਸ ਗੱਲ ਦੀ ਆਸ ਨਾ ਕਰੋ ਕਿ ਦੂਜੇ ਲੋਕ ਤੁਹਾਨੂੰ ਰੈਡੀਮੇਡ ਹੱਲ ਸੁਝਾ ਦੇਣਗੇ। ਉਨ੍ਹਾਂ ਤੋਂ ਸਲਾਹ ਲੈਣ ਦਾ ਅਤੇ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੇ ਸੁਝਾਅ ਨੂੰ ਸੁਣਨ ਦਾ ਇਹ ਉਦੇਸ਼ ਨਹੀਂ ਹੁੰਦਾ। ਦੂਜੇ ਲੋਕਾਂ ਦੇ ਵਿਚਾਰ ਸੁਣਨ ਨਾਲ ਤੁਹਾਡੇ ਦਿਮਾਗ ਵਿੱਚ ਨਵੇਂ ਵਿਚਾਰ ਆਉਂਦੇ ਹਨ ਜਿਨ੍ਹਾਂ ਤੋਂ ਸਾਬਿਤ ਹੁੰਦਾ ਹੈ ਕਿ ਤੁਹਾਡਾ ਦਿਮਾਗ ਜਿਆਦਾ ਰਚਨਾਤਮਕ ਹੋ ਚੁੱਕਿਆ ਹੈ।

ਹਾਲ ਹੀ ਮੈਂ ਇੱਕ ਐਕਜ਼ੀਕਿਊਟਿਵ ਮੈਨੇਜਮੈਂਟ ਸੈਮੀਨਾਰ ਵਿੱਚ ਇੱਕ ਸਟਾਫ ਇਨਸਟਰਕਟਰ ਦੇ ਰੂਪ ਵਿੱਚ ਭਾਗ ਲਿਆ। ਸੈਮੀਨਾਰ ਬਾਰਾਂ ਸਤਰਾਂ ਦਾ ਸੀ। ਹਰ ਸਤਰ ਵਿੱਚ ਇੱਕ ਐਕਜ਼ੀਕਿਊਟਿਵ ਅੱਕੇ 15 ਮਿੰਟ ਦਾ ਲੈਕਚਰ ਦਿੰਦਾ, "ਮੈਂ ਆਪਣੀ ਜ਼ਿੰਦਗੀ ਦੀ ਸਭ ਤੋਂ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਮੈਨੇਜਮੈਂਟ ਸਮੱਸਿਆ ਨੂੰ ਕਿਵੇਂ ਸੁਲਝਾਇਆ?"

ਨੌਵੇਂ ਸਤਰ ਵਿੱਚ ਇੱਕ ਐਕਜ਼ੀਕਿਊਟਿਵ ਇਹੋ ਜਿਹਾ ਆਇਆ, ਜਿਹੜਾ ਇੱਕ ਵੱਡੀ ਮਿਲਕ-ਪ੍ਰੋਸੈਸਿੰਗ ਕੰਪਨੀ ਵਿੱਚ ਵਾਇਸ-ਪ੍ਰੇਜੀਡੈਂਟ ਸੀ। ਇਸ ਐਕਜ਼ੀਕਿਊਟਿਵ ਦਾ ਲੈਕਚਰ ਜ਼ਰਾ ਹਟਕੇ ਸੀ। ਇਹ ਦੱਸਣ ਦੀ ਬਜਾਏ ਕਿ ਉਸਨੇ ਆਪਣੀ ਸਮੱਸਿਆ ਨੂੰ ਕਿਵੇਂ ਸੁਲਝਾਇਆ, ਉਸਨੇ ਆਪਣੇ ਲੈਕਚਰ ਦਾ ਵਿਸ਼ਾ ਗੱਥਿਆ 'ਲੋੜ ਹੈ : ਮੇਰੀ ਸਭ ਤੋਂ ਵੱਡੀ ਮੈਨੇਜਮੈਂਟ ਸਮੱਸਿਆ ਨੂੰ ਸੁਲਝਾਉਣ ਵਾਸਤੇ ਸਹਾਇਤਾ ਦੀ।' ਉਸਨੇ ਆਪਣੀ ਸਮੱਸਿਆ ਨੂੰ ਦੱਸਿਆ ਤੇ ਫਿਰ ਸਾਡੇ ਤੋਂ ਇਸ ਨੂੰ ਸੁਲਝਾਉਣ ਵਾਸਤੇ ਵਿਚਾਰ ਮੰਗੇ। ਉਸ ਨੂੰ ਬਹੁਤ ਸਾਰੇ ਵਿਚਾਰ ਦਿੱਤੇ ਗਏ ਅਤੇ ਉਸਨੇ ਉਨ੍ਹਾਂ ਸਾਰੇ ਵਿਚਾਰਾਂ ਨੂੰ ਇੱਕ ਸਟੇਨੋਗ੍ਰਾਫਰ ਕੋਲੋਂ ਲਿਖਵਾ ਲਿਆ।

ਬਾਅਦ ਵਿੱਚ ਮੈਂ ਇਸ ਬੰਦੇ ਨਾਲ ਵਿਚਾਰ ਕੀਤੀ ਤੇ ਉਸਦੀ ਇਸ ਅਦਭੁਤ ਤਕਨੀਕ ਲਈ ਮੈਂ ਉਸ ਨੂੰ ਵਧਾਈ ਦਿੱਤੀ। ਉਸਦਾ ਕਹਿਣਾ ਸੀ, "ਇਸ ਸਮੂਹ ਵਿੱਚ ਬੜੇ ਬੁੱਧੀਮਾਨ ਲੋਕ ਹਨ। ਮੈਂ ਇਹੀ ਸੋਚਿਆ ਕਿ ਕਿਉਂ ਨਾ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੀ ਬੁੱਧੀਮਤਾ ਦਾ ਲਾਭ ਉਠਾਇਆ ਜਾਵੇ।

ਇਸ ਗੱਲ ਦੀ ਕਾਫੀ ਸੰਭਾਵਨਾ ਹੈ ਕਿ ਕਿਸੇ ਨੇ ਉਸ ਸਤਰ ਦੇਰਾਨ ਇਹੋ ਜਿਹਾ ਕੁੱਝ ਕਿਹਾ ਹੋਵੇ ਜਿਸ ਨਾਲ ਮੈਨੂੰ ਸਮੀਸਿਆ ਸੁਲਝਾਉਣ ਵਿੱਚ ਸਹਾਇਤਾ ਮਿਲੇ।”

ਇਹ ਧਿਆਨ ਰੱਖੋ : ਐਕਜੀਕਿਊਟਿਵ ਨੇ ਸਮੀਸਿਆ ਦੱਸਣ ਦੇ ਬਾਅਦ ਲੋਕਾਂ ਦੀਆਂ ਗੱਲਾਂ ਸੁਣੀਆਂ। ਇਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਉਸ ਨੂੰ ਨਤੀਜੇ ਤੋਂ ਪੁੱਜਣ ਲਈ ਕੱਚਾ ਮਾਲ ਮਿਲ ਗਿਆ ਅਤੇ ਉਸ ਨੂੰ ਇਹ ਫਾਇਦਾ ਵੀ ਹੋਇਆ ਕਿ ਲੋਕਾਂ ਨੂੰ ਉਸਦੇ ਲੋਕਚਰ ਸੁਣਨ ਵਿੱਚ ਮਜ਼ਾ ਆ ਗਿਆ ਕਿਉਂਕਿ ਇਸ ਵਿੱਚ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਆਪਣਾ ਯੋਗਦਾਨ ਦੇਣ ਦਾ ਮੌਕਾ ਮਿਲਿਆ।

ਸਫਲ ਬਿਜਨਸ ਕੰਪਨੀਆਂ ਗੁਾਹਾਂ ਦੇ ਸਰਵੇਖਣ ਤੋਂ ਕਾਫੀ ਰਕਮਾਂ ਖਰਚ ਕਰਦੀਆਂ ਹਨ। ਉਹ ਲੋਕਾਂ ਤੋਂ ਕਿਸੇ ਸਾਮਾਨ ਦੇ ਸੁਆਦ, ਕੁਆਲਿਟੀ, ਆਕਾਰ ਅਤੇ ਸਜਾਵਟ ਦੇ ਬਾਰੇ ਕਈ ਤਰ੍ਹਾਂ ਦੇ ਸਵਾਲ ਪੁੱਛਦੀਆਂ ਹਨ। ਲੋਕਾਂ ਦੀ ਰਾਏ ਜਾਨਣ ਨਾਲ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਇਹ ਤੈਅ ਕਰਨ ਵਿੱਚ ਸਹਾਇਤਾ ਮਿਲਦੀ ਹੈ ਕਿ ਇਸ ਸਾਮਾਨ ਨੂੰ ਜਿਆਦਾ ਵੇਚਣ ਯੋਗ ਕਿਵੇਂ ਬਣਾਇਆ ਜਾ ਸਕਦਾ ਹੈ। ਇਸ ਤੋਂ ਨਿਰਮਾਤਾ ਇਹ ਵੀ ਜਾਣ ਲੈਂਦਾ ਹੈ ਕਿ ਉਹ ਕਿਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਦੇ ਵਿਗਿਆਪਨ ਦੇਵੇ, ਤਾਂ ਕਿ ਜਿਆਦਾ ਤੋਂ ਜਿਆਦਾ ਲੋਕ ਉਸਦਾ ਸਾਮਾਨ ਖਰੀਦਣ। ਸਫਲ ਉਤਪਾਦਾਂ ਨੂੰ ਵਿਕਸਤ ਕਰਨ ਦਾ ਤਰੀਕਾ ਇਹ ਹੈ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਜਿੰਨੇ ਵਿਚਾਰ ਜਾਣ ਸਕੋ, ਜਾਨਣ ਦੀ ਕੋਸ਼ਿਸ਼ ਕਰੋ। ਸਾਮਾਨ ਖਰੀਦਣ ਵਾਲੇ ਲੋਕਾਂ ਦੀ ਰਾਏ ਜਾਣੋ ਤੇ ਫਿਰ ਉਸ ਸਾਮਾਨ ਨੂੰ ਵੇਚਣ ਦਾ ਕੋਈ ਇਹੋ ਜਿਹਾ ਤਰੀਕਾ ਲਓ ਜਿਸ ਨਾਲ ਉਹ ਸਾਮਾਨ ਵੱਧ ਤੋਂ ਵੱਧ ਲੋਕਾਂ ਨੂੰ ਪਹੁੰਚੇ ਆ ਜਾਏ।

ਇੱਕ ਆਇਸ ਵਿੱਚ ਮੈਂ ਇੱਕ ਪੋਸਟਰ ਲੱਗਿਆ ਵੇਖਿਆ ਜਿਸ ਤੇ ਲਿਖਿਆ ਹੋਇਆ ਸੀ, ‘ਜਾਨ ਬੁਊਨ ਨੂੰ ਕੋਈ ਸਾਮਾਨ ਵੇਚਣ ਲਈ ਤੁਹਾਨੂੰ ਚੀਜ਼ਾਂ ਨੂੰ ਜਾਨ ਬੁਊਨ ਦੀਆਂ ਨਜ਼ਰਾਂ ਨਾਲ ਦੇਖਣਾ ਹੋਵੇਗਾ।’ ਅਤੇ ਜਾਨ ਬੁਊਨ ਦੀਆਂ ਨਜ਼ਰਾਂ ਨਾਲ ਚੀਜ਼ਾਂ ਨੂੰ ਦੇਖਣ ਲਈ ਤੁਹਾਨੂੰ ਜਾਨ ਬੁਊਨ ਦੀਆਂ ਗੱਲਾਂ ਨੂੰ ਸੁਣਨਾ ਹੋਵੇਗਾ।

ਤੁਹਾਡੇ ਕੰਨ ਤੁਹਾਡੇ ਇਮਾਨ ਦੇ ਵਾਲਵ ਹਨ। ਉਹ ਤੁਹਾਡੇ ਇਮਾਨ ਅੰਦਰ ਕੱਚਾ ਮਾਲ ਪਾਉਂਦੇ ਹਨ ਜਿਸ ਨੂੰ ਤੁਸੀਂ ਚਰਨਾਤਮਕ ਚੂਰਨਾਂ ਵਿੱਚ ਬਦਲ ਸਕਦੇ ਹੋ। ਅਸੀਂ ਬੋਲਣ ਨਾਲ ਨਵਾਂ ਕੁੱਝ ਨਹੀਂ ਸਿੱਖਦੇ। ਪਰ ਅਸੀਂ ਪੁੱਛਣ ਤੇ ਸੁਣਨ ਨਾਲ ਬਹੁਤ ਕੁੱਝ ਸਿੱਖ ਸਕਦੇ ਹਾਂ।

ਪੁੱਛਣ ਤੇ ਸੁਣਨ ਦੇ ਮਾਧਿਅਮ ਨਾਲ ਆਪਣੀ ਚਰਨਾਤਮਕਤਾ ਨੂੰ ਵਧਾਉਣ ਲਈ ਇਨ੍ਹਾਂ ਤਿੰਨ ਸਤਰਾਂ/ਪੜੀਆਂ ਦੇ ਪ੍ਰੋਗਰਾਮ ਨੂੰ ਅਜਮਾਓ :

1. ਦੂਜੇ ਲੋਕਾਂ ਨੂੰ ਬੋਲਣ ਲਈ ਹੱਲਾਸ਼ੇਰੀ ਦਿਓ। ਨਿੱਜੀ ਚਰਚਾ ਜਾਂ ਸਮੂਹ ਬੈਠਕਾਂ ਵਿੱਚ ਲੋਕਾਂ ਨੂੰ ਬੋਲਣ ਲਈ ਇੱਥ ਉਕਸਾਓ, ‘ਮੈਨੂੰ ਆਪਣੇ ਅਨੁਭਵ ਦੱਸੋ...’ ਜਾਂ ‘ਤੁਹਾਨੂੰ ਕੀ ਲੱਗਦਾ ਹੈ ਇਸ ਬਾਰੇ ਕੀ ਕੀਤਾ ਜਾਣਾ ਚਾਹੀਦਾ...?’ ‘ਤੁਹਾਨੂੰ ਕੀ ਲੱਗਦਾ ਹੈ

ਸਭ ਤੋਂ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਗੱਲ ਕੀ ਹੈ?’ ਦੂਜੇ ਲੋਕਾਂ ਨੂੰ ਬੋਲਣ ਲਈ ਹੱਲਾਸ਼ੇਰੀ ਦਿਓ ਅਤੇ ਇਸ ਨਾਲ ਤੁਹਾਨੂੰ ਦੋ ਫਾਇਦੇ ਹੋਣਗੇ : ਤੁਹਾਡਾ ਇਮਾਨ ਉਸ ਕੱਚੇ ਮਾਲ ਨੂੰ ਸੋਧ ਲਵੇਗਾ ਜਿਸ ਨੂੰ ਤੁਸੀਂ ਚਰਨਾਤਮਕ ਵਿਚਾਰਾਂ ਵਿੱਚ ਬਦਲ ਸਕਦੇ ਹੋ। ਇਸਦੇ ਇਲਾਵਾ ਤੁਹਾਡੇ ਬਹੁਤ ਸਾਰੇ ਦੋਸਤ ਬਣ ਜਾਣਗੇ। ਜੇਕਰ ਤੁਸੀਂ ਲੋਕਾਂ ਨੂੰ ਬੋਲਣ ਲਈ ਹੱਲਾਸ਼ੇਰੀ ਦਿੰਦੇ ਹੋ ਤਾਂ ਦੋਸਤ ਬਣਾਉਣ ਦਾ ਇਸ ਤੋਂ ਵਧੀਆ ਕੋਈ ਹੋਰ ਦੂਜਾ ਤਰੀਕਾ ਹੈ ਹੀ ਨਹੀਂ ਸਕਦਾ।

2. ਆਪਣੇ ਵਿਚਾਰਾਂ ਨੂੰ ਦੂਜਿਆ ਦੇ ਸਾਹਮਣੇ ਸਵਾਲਾਂ ਦੇ ਰੂਪ ਵਿੱਚ ਰੱਖੋ। ਦੂਜੇ ਲੋਕਾਂ ਨੂੰ ਮੌਕਾ ਦਿਓ ਕਿ ਉਹ ਤੁਹਾਡੇ ਵਿਚਾਰਾਂ ਨੂੰ ਬਿਹਤਰ ਸਕਲ ਦੇਣ। ਤੁਸੀਂ-ਇਸ-ਬਾਰੇ-ਕੀ-ਜੋਚਦੇ-ਹੋ ਦੀ ਸੈਲੀ ਅੰਦਰ ਸੁਝਾਅ ਦਿਓ। ਜਿੰਦੀ ਨਾ ਬਣੇ। ਕਿਸੇ ਨਵੇਂ ਵਿਚਾਰ ਨੂੰ ਇਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਪੇਸ਼ ਨਾ ਕਰੋ ਜਿਵੇਂ ਇਹ ਸਿੱਧਾ ਅਸਾਮਾਨ ਤੋਂ ਆਇਆ ਹੋਵੇ। ਪਹਿਲਾਂ ਬੋਝਾ ਜਿਹਾ ਗੈਰਸਮੀ ਸੋਧ ਕਰ ਲਵੋ। ਦੇਖੋ ਕਿ ਇਸ ਵਿਚਾਰ ਬਾਰੇ ਤੁਹਾਡੇ ਸਾਥੀਆਂ ਦੀਆਂ ਕੀ ਖੁੱਤੀਕੀਆਵਾਂ ਹਨ। ਜੇਕਰ ਤੁਸੀਂ ਇਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਕਰਦੇ ਹੋ, ਤਾਂ ਯਕੀਨਨ ਤੁਹਾਡਾ ਵਿਚਾਰ ਪਹਿਲਾਂ ਤੋਂ ਬਿਹਤਰ ਹੋ ਜਾਵੇਗਾ।

3. ਸਾਹਮਣੇ ਵਾਲਾ ਜਿਹੜਾ ਕੁੱਝ ਕਹਿ ਰਿਹਾ ਹੈ, ਉਸ ਨੂੰ ਧਿਆਨ ਨਾਲ ਸੁਣੋ। ਸੁਣਨ ਦਾ ਅਰਥ ਇਹ ਨਹੀਂ ਹੈ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਆਪਣਾ ਮੂੰਹ ਬੰਦ ਰੱਖੋ। ਸੁਣਨ ਦਾ ਮਤਲਬ ਹੈ ਕਿ ਜਿਹੜਾ ਕੁੱਝ ਕਿਹਾ ਜਾ ਰਿਹਾ ਹੈ, ਤੁਹਾਡਾ ਸਾਰਾ ਧਿਆਨ ਉਸ ਵੱਲ ਹੈ। ਜਿਆਦਾਤਰ ਲੋਕ ਸੁਣਨ ਦੀ ਬਜਾਏ ਸੁਣਨ ਦਾ ਨਾਟਕ ਕਰਦੇ ਹਨ। ਉਹ ਸਾਹਮਣੇ ਵਾਲੇ ਦੀ ਗੱਲ ਖਤਮ ਹੋਣ ਦਾ ਇੰਤਜਾਰ ਕਰਦੇ ਹਨ, ਤਾਂ ਜੋ ਉਹ ਆਪਣੀ ਗੱਲ ਕਹਿਣਾ ਸ਼ੁਰੂ ਕਰ ਸਕਣ। ਸਾਹਮਣੇ ਵਾਲੇ ਦੀ ਗੱਲ ਪੂਰੇ ਧਿਆਨ ਨਾਲ ਸੁਣੋ। ਉਸਦਾ ਮੁਲਾਂਕਣ ਕਰੋ। ਇਸ ਮੁਲਾਂਕਣ ਤੁਹਾਡੇ ਆਪਣੇ ਇਮਾਨ ਲਈ ਕੱਚਾ ਮਾਲ ਇਕੱਠਾ ਕੀਤਾ ਜਾ ਸਕਦਾ ਹੈ।

ਜਿਆਦਾਤਰ ਪ੍ਰਸਿੱਧ ਯੂਨੀਵਰਸਿਟੀਆਂ ਵਿੱਚ ਸੀਨੀਅਰ ਬਿਜਨਸ ਐਕਜੀਕਿਊਟਿਵਾਂ ਤੇ ਲਈ ਐਡਵਾਂਸਡ ਮੈਨੇਜਮੈਂਟ ਟ੍ਰੇਨਿੰਗ ਪ੍ਰੋਗਰਾਮ ਆਯੋਜਿਤ ਕੀਤੇ ਜਾ ਰਹੇ ਹਨ। ਸਪਾਂਸਰਾਂ ਪੁੱਛਾਕਿ ਇਨ੍ਹਾਂ ਪ੍ਰੋਗਰਾਮਾਂ ਦਾ ਨਿਸ਼ਾਨਾ ਇਨ੍ਹਾਂ ਐਕਜੀਕਿਊਟਿਵਾਂ ਨੂੰ ਰੈਡੀਮੇਡ ਫਾਰਮੂਲੇ ਦੇਣਾ ਹੀ, ਬਲਕਿ ਨਵੇਂ ਵਿਚਾਰਾਂ ਦੇ ਅਦਾਨ-ਪ੍ਰਦਾਨ ਦਾ ਮੌਕਾ ਦੇਣਾ ਹੈ। ਇਹੋ ਐਕਜੀਕਿਊਟਿਵਾਂ ਸ਼ਾਲਜਾਂ ਦੇ ਹੋਸਟਲਾਂ ਵਿੱਚ ਇਕੱਠੇ ਰਹਿੰਦੇ ਹਨ, ਜਿਸ ਨਾਲ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦਾ ਆਪਸੀ ਵਚਾਰ-ਵਟਾਂਦਰਾ ਚੰਗੀ ਤਰ੍ਹਾਂ ਹੁੰਦਾ ਹੈ। ਸੰਖੇਪ ਵਿੱਚ, ਐਕਜੀਕਿਊਟਿਵਾਂ ਨੂੰ ਇਸ ਨਾਲ ਸਭ ਤੋਂ ਵੱਡਾ ਫਾਇਦਾ ਇਹ ਹੁੰਦਾ ਹੈ ਕਿ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਨਵੇਂ ਵਿਚਾਰ ਕਰਨ ਦੀ ਪ੍ਰੇਰਣਾ ਮਿਲਦੀ ਹੈ।

ਇੱਕ ਸਾਲ ਪਹਿਲਾਂ ਮੈਂ ਅਟਲਾਂਟਾ ਦੇ ਸੇਲਜ ਮੈਨੇਜਮੈਂਟ ਸਕੂਲ ਦੇ ਇਕੋ-ਇੱਕ ਹਫਤੇ ਦੇ ਦੋ ਸਤਰ ਆਯੋਜਿਤ ਕੀਤੇ ਜਿਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ‘ਨੋਸ਼ਨਲ ਸੇਲਜ ਐਕਜੀਕਿਊਟਿਵਸ ਇਕੱਠੇ’ ਨੇ

ਇਸਟੇਟ ਖਰੀਦ ਸਕਦੇ ਹਨ। ਮੈਂ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਮਨੋਰੰਜਨ ਅਤੇ ਚੰਗੀ ਸਿਹਤ ਵਾਲੇ ਜੀਵਨ ਬੰਨ੍ਹਾਂ ਦਾ ਮੁੱਲ ਹੁੰਦਾ ਹੈ।

‘ਛੇ ਹਫ਼ਤਿਆਂ ਵਿੱਚ ਹੀ, ਕੇਵਲ ਸ਼ਾਮ ਨੂੰ ਅਤੇ ਹਫ਼ਤੇ ਦੇ ਆਖਰੀ ਦਿਨ ਵਿੱਚ ਇੱਕ ਵੱਡਾ ਭਾਗ ਭਰਵੇਂ ਜਾਣ ਤਾਂ ਇੱਕ ਚੰਗਾ-ਖਾਸ ਜੰਗਲ ਤਿਆਰ ਹੋ ਜਾਵੇ। ਪਰ ਇਨ੍ਹਾਂ ਵਿੱਚੋਂ ਸਾਇਟ ਇੱਕ ਜਾਂ ਦੋ ਕਰਕੇ, ਮੈਂ ਸਾਰੇ ਫਾਰਮ ਹਾਊਸ ਵੇਚ ਦਿੱਤੇ। ਕੁਲ ਆਮਦਨ ਹੋਈ 30,000 ਡਾਲਰ। ਖ਼ਾਸ ਹੀ ਪੁੰਗਰਦੇ ਹਨ। ਜਿਆਦਾਤਰ ਬੀਜ ਗਿਲਹਰੀਆਂ ਖਾ ਜਾਂਦੀਆਂ ਹਨ ਜਾਂ ਦਰੱਖਤ ਦੇ ਖਰਚ, ਜਿਸ ਵਿੱਚ ਜਮੀਨ, ਵਿਗਿਆਪਨ, ਸਰਵੇਇੰਗ ਅਤੇ ਕਾਨੂੰਨੀ ਖਰਚ ਸ਼ਾਮਲ ਸ਼ਾਹਿਦ ਹੋਣ ਦੀ ਜਮੀਨ ਇੰਨੀ ਸਖਤ ਹੁੰਦੀ ਹੈ ਕਿ ਬਚੇ ਹੋਏ ਬੀਜ ਉਸ ਤੇ ਪੁੰਗਰ ਹੀ ਨਹੀਂ ਪਾਉਂਦੇ। 10,400 ਡਾਲਰ ਅਤੇ ਮੁਨਾਫ਼ਾ ਸੀ 19,600 ਡਾਲਰ।

‘ਮੈਨੂੰ ਐਨਾ ਫਾਇਦਾ ਇਸ ਲਈ ਹੋਇਆ ਕਿਉਂਕਿ ਮੈਂ ਦੂਜੇ ਸਿਆਣੇ ਲੋਕਾਂ ਪਾਉਂਦੇ ਹਨ। ਵਿਚਾਰਾਂ ਨਾਲ ਮੁਨਾਫ਼ਾ ਚੁੱਕਿਆ। ਜੇਕਰ ਮੈਂ ਰੀਅਲ ਇਸਟੇਟ ਦੇ ਲੋਕਾਂ ਨਾਲ ਲੱਚ ਤੇ ਨਕੀਲੀ ਤਾਂ ਗਿਲਹਰੀਆਂ (ਨਕਾਰਾਤਮਕ ਰੂਪ ਤੋਂ ਸੋਚਣ ਵਾਲੇ ਲੋਕ) ਸਾਡੇ ਜਿਆਦਾਤਰ ਜਾਂਦਾ, ਕਿਉਂਕਿ ਉਹ ਮੇਰੇ ਕਾਰੋਬਾਰ ਨਾਲ ਜੁੜੇ ਹੋਏ ਲੋਕ ਨਹੀਂ ਸਨ, ਤਾਂ ਮੇਰੇ ਦਿਮਾਗ ਅਤੇ ਵਿਚਾਰਾਂ ਨੂੰ ਨਸਟ ਕਰ ਦੇਣਗੇ। ਵਿਚਾਰ ਜਦੋਂ ਪੈਦਾ ਹੁੰਦੇ ਹਨ, ਤਦੋਂ ਹੀ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੀ ਖਾਸ ਮੁਨਾਫ਼ਾ ਕਮਾਉਣ ਦੀ ਇਹ ਸਫਲ ਯੋਜਨਾ ਆ ਹੀ ਨਹੀਂ ਸੀ ਸਕਦੀ।’

ਦਿਮਾਗੀ ਪ੍ਰੇਰਣਾ ਹਾਸਿਲ ਕਰਨ ਦੇ ਕਈ ਢੰਗ ਹੁੰਦੇ ਹਨ, ਪਰ ਇਥੇ ਦੇ ਢੰਗ ਇਹ ਹੈ ਕਿ ਉਨ੍ਹਾਂ ਤੇ ਫਲ ਨਾ ਲੱਗ ਜਾਣ। ਤੁਹਾਡੇ ਵਿਚਾਰਾਂ ਨੂੰ ਸੰਜੋੜ ਲਈ ਅਤੇ ਉਨ੍ਹਾਂ ਜਾ ਰਹੇ ਹਨ ਜਿਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੇ ਜੀਵਨ ਵਿੱਚ ਅਪਣਾ ਸਕਦੇ ਹੋ।

ਪਹਿਲਾ ਢੰਗ ਤਾਂ ਇਹ ਹੈ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਘੱਟੋ ਘੱਟ ਇੱਕ ਇਹੋ ਜਿਹੇ ਪ੍ਰੋਫੈਸ਼ਨਲ ਸਮੂਹ ਨਾਲ ਜੁੜੋ, ਜਿਹੜਾ ਤੁਹਾਡੇ ਕਾਰੋਬਾਰ ਨਾਲ ਸੰਬੰਧਤ ਹੋਵੇ। ਸਫਲਤਾ ਦੀ ਚਾਹ ਰੱਖਦੇ ਵਾਲੇ ਲੋਕਾਂ ਦੇ ਨਾਲ ਮਿਲੋ-ਜੁਲੋ, ਉਨ੍ਹਾਂ ਨਾਲ ਵਿਚਾਰਾਂ ਦਾ ਵਟਾਂਟਾ ਕਰੋ। ਕਿੰਨੀ ਵਾਰੀ ਅਸੀਂ ਲੋਕਾਂ ਨੂੰ ਇਹ ਕਹਿੰਦੇ ਹੋਇਆ ਸੁਣਿਆ ਹੈ, ‘ਅੱਜ ਮੀਟਿੰਗ ਵਿੱਚ ਮੈਨੂੰ ਇਹ ਵਧੀਆ ਵਿਚਾਰ ਮਿਲਿਆ’, ਜਾਂ ‘ਕੱਲ੍ਹ ਦੀ ਮੀਟਿੰਗ ਵਿੱਚ ਮੈਂ ਇਹ ਸੋਚਿਆ’ ਯਾਦ ਰੱਖੋ, ਉਹ ਦਿਮਾਗ ਜਿਹੜਾ ਕੇਵਲ ਆਪਣੇ ਬਣਾਏ ਖਾਣੇ ਤੇ ਜਿਉਂਦਾ ਰਹਿੰਦਾ ਹੈ, ਛੇਤੀ ਹੀ ਮਾਰੇ-ਪੋਸ਼ਟ ਹੋ ਸਿਕਾਰ ਹੋ ਜਾਂਦਾ ਹੈ, ਕਮਜ਼ੋਰ ਹੋ ਜਾਂਦਾ ਹੈ ਅਤੇ ਰਚਨਾਤਮਕ, ਪ੍ਰਗਤੀਸ਼ੀਲ ਵਿਚਾਰਾਂ ਸੋਚਣ ਵਿੱਚ ਅਸਮਰੱਥ ਹੋ ਜਾਂਦਾ ਹੈ। ਦੂਜਿਆਂ ਦੇ ਵਿਚਾਰਾਂ ਨਾਲ ਪ੍ਰੇਰਿਤ ਹੋਣਾ ਤੁਹਾਡੇ ਦਿਮਾਗ ਵਾਸਤੇ ਉੱਤਮ ਖੁਸ਼ਾਕ ਸਾਬਿਤ ਹੁੰਦੀ ਹੈ।

ਦੂਜੀ ਗੱਲ, ਆਪਣੇ ਕਾਰੋਬਾਰ ਤੋਂ ਬਾਹਰ ਦੇ ਘੱਟੋ ਘੱਟ ਕਿਸੇ ਇੱਕ ਸਮੂਹ ਨਾਲ ਜੁੜੋ। ਆਪਣੇ ਕਾਰੋਬਾਰ ਤੋਂ ਬਾਹਰ ਦੇ ਲੋਕਾਂ ਨਾਲ ਮਿਲਣ ਨਾਲ ਤੁਹਾਡੀ ਸੋਚ ਵਿਆਪਕ ਹੁੰਦੀ ਹੈ। ਅਤੇ ਤੁਸੀਂ ਵੱਡੀ ਤਸਵੀਰ ਦੇਖ ਪਾਉਂਦੇ ਹੋ। ਤੁਸੀਂ ਇਹ ਜਾਣਕੇ ਹੋਰਨਾਂ ਹੋਵੋਗੇ ਕਿ ਤੁਹਾਡੇ ਕਾਰੋਬਾਰ ਤੋਂ ਬਾਹਰ ਦੇ ਲੋਕਾਂ ਨਾਲ ਨਿਯਮਿਤ ਤੌਰ ਤੇ ਮਿਲਣ ਨਾਲ ਤੁਹਾਡੀ ਨਕੀਲੀ ਤੇ ਸਕਾਰਾਤਮਕ ਅਸਰ ਹੁੰਦਾ ਹੈ।

ਵਿਚਾਰ ਤੁਹਾਡੀ ਸੋਚ ਦੇ ਫਲ ਹਨ। ਪਰ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਸੰਜੋੜ ਪੈਂਦਾ ਹੈ ਅਤੇ ਤਦੋਂ ਹੀ ਹਰ ਸਾਲ ਬਲੂਤ ਦੇ ਦਰੱਖਤ ਤੋਂ ਇੰਨੇ ਫਲ ਡਿਗਦੇ ਹਨ ਕਿ ਜੇਕਰ ਸਾਰੇ ਬੀਜ ਉਗਾਏ ਜਾਣ ਤਾਂ ਇੱਕ ਚੰਗਾ-ਖਾਸ ਜੰਗਲ ਤਿਆਰ ਹੋ ਜਾਵੇ। ਪਰ ਇਨ੍ਹਾਂ ਵਿੱਚੋਂ ਸਾਇਟ ਇੱਕ ਜਾਂ ਦੋ ਕਰਕੇ, ਮੈਂ ਸਾਰੇ ਫਾਰਮ ਹਾਊਸ ਵੇਚ ਦਿੱਤੇ। ਕੁਲ ਆਮਦਨ ਹੋਈ 30,000 ਡਾਲਰ। ਖ਼ਾਸ ਹੀ ਪੁੰਗਰਦੇ ਹਨ। ਜਿਆਦਾਤਰ ਬੀਜ ਗਿਲਹਰੀਆਂ ਖਾ ਜਾਂਦੀਆਂ ਹਨ ਜਾਂ ਦਰੱਖਤ ਦੇ ਖਰਚ, ਜਿਸ ਵਿੱਚ ਜਮੀਨ, ਵਿਗਿਆਪਨ, ਸਰਵੇਇੰਗ ਅਤੇ ਕਾਨੂੰਨੀ ਖਰਚ ਸ਼ਾਮਲ ਸ਼ਾਹਿਦ ਹੋਣ ਦੀ ਜਮੀਨ ਇੰਨੀ ਸਖਤ ਹੁੰਦੀ ਹੈ ਕਿ ਬਚੇ ਹੋਏ ਬੀਜ ਉਸ ਤੇ ਪੁੰਗਰ ਹੀ ਨਹੀਂ ਪਾਉਂਦੇ। 10,400 ਡਾਲਰ ਅਤੇ ਮੁਨਾਫ਼ਾ ਸੀ 19,600 ਡਾਲਰ।

ਇਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਹੀ ਵਿਚਾਰਾਂ ਨਾਲ ਹੁੰਦਾ ਹੈ। ਕੇਵਲ ਫੁੱਫ ਹੀ ਵਿਚਾਰਾਂ ਤੋਂ ਫਲ ਮਿਲਦਾ ਹੈ। ਵਿਚਾਰ ਬਹੁਤ ਛੇਤੀ ਨਸਟ ਹੋਣ ਵਾਲੇ ਬੀਜ ਹਨ। ਜੇਕਰ ਅਸੀਂ ਰਖਵਾਲੀ ਨਾ ਕਰੀਏ ਤਾਂ ਗਿਲਹਰੀਆਂ (ਨਕਾਰਾਤਮਕ ਰੂਪ ਤੋਂ ਸੋਚਣ ਵਾਲੇ ਲੋਕ) ਸਾਡੇ ਜਿਆਦਾਤਰ ਜਾਂਦਾ, ਕਿਉਂਕਿ ਉਹ ਮੇਰੇ ਕਾਰੋਬਾਰ ਨਾਲ ਜੁੜੇ ਹੋਏ ਲੋਕ ਨਹੀਂ ਸਨ, ਤਾਂ ਮੇਰੇ ਦਿਮਾਗ ਅਤੇ ਵਿਚਾਰਾਂ ਨੂੰ ਨਸਟ ਕਰ ਦੇਣਗੇ। ਵਿਚਾਰ ਜਦੋਂ ਪੈਦਾ ਹੁੰਦੇ ਹਨ, ਤਦੋਂ ਹੀ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੀ ਖਾਸ ਮੁਨਾਫ਼ਾ ਕਮਾਉਣ ਦੀ ਇਹ ਸਫਲ ਯੋਜਨਾ ਆ ਹੀ ਨਹੀਂ ਸੀ ਸਕਦੀ।’

ਨਾ ਹੋ ਜਾਣ ਅਤੇ ਉਨ੍ਹਾਂ ਤੇ ਫਲ ਨਾ ਲੱਗ ਜਾਣ। ਤੁਹਾਡੇ ਵਿਚਾਰਾਂ ਨੂੰ ਸੰਜੋੜ ਲਈ ਅਤੇ ਉਨ੍ਹਾਂ ਵਿਕਸਤ ਕਰਨ ਲਈ ਇਨ੍ਹਾਂ ਤਿੰਨ ਤਰੀਕਿਆਂ ਦਾ ਇਸਤੇਮਾਲ ਕਰੋ -

1. ਵਿਚਾਰਾਂ ਨੂੰ ਬਚ ਕੇ ਨਿਕਲ ਜਾਣ ਦਾ ਮੌਕਾ ਨਾ ਦਿਓ। ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਲਿਖ ਲਵੋ। ਹਰ ਦਿਨ ਤੁਹਾਡੇ ਦਿਮਾਗ ਵਿੱਚ ਬਹੁਤੇ ਚੰਗੇ ਵਿਚਾਰ ਆਉਂਦੇ ਹਨ, ਪਰ ਛੇਤੀ ਹੀ ਉਹ ਮਰ ਜਾਂਦੇ ਹਨ ਕਿਉਂਕਿ ਤੁਸੀਂ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਕਾਗਜ਼ ਤੇ ਨਹੀਂ ਲਿਖਿਆ ਅਤੇ ਤੁਸੀਂ ਫੁੱਫ ਸਮੇਂ ਬਾਅਦ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਭੁੱਲ ਜਾਂਦੇ ਹੋ। ਨਵੇਂ ਵਿਚਾਰਾਂ ਦੀ ਪਹਿਚਾਣ ਲਈ ਯਾਦਾਸ਼ਤ ਇੱਕ ਕਮਜ਼ੋਰ ਚੌਕੀਦਾਰ ਹੈ। ਆਪਣੇ ਕੋਲ ਨੋਟਬੁਕ ਜਾਂ ਡਾਇਰੀ ਰੱਖੋ। ਜਦੋਂ ਵੀ ਦਿਮਾਗ ਵਿੱਚ ਕੋਈ ਚੰਗਾ ਵਿਚਾਰ ਆਵੇ, ਉਸ ਨੂੰ ਲਿਖ ਲਵੋ। ਯਾਦਾਸ਼ਤ ਦਾ ਸ਼ੈਲੀ ਮੇਰਾ ਇੱਕ ਦੋਸਤ ਆਪਣੇ ਨਾਲ ਇੱਕ ਡਾਇਰੀ ਹਮੇਸ਼ਾ ਰੱਖਦਾ ਹੈ ਜਿਸ ਤੇ ਉਹ ਆਪਣੇ ਵਿਚਾਰਾਂ ਨੂੰ ਇਕੱਠਾ ਲਿਖ ਲੈਂਦਾ ਹੈ। ਰਚਨਾਤਮਕ ਦਿਮਾਗ ਵਾਲੇ ਮਨੁੱਖ ਜਾਣਦੇ ਹਨ ਕਿ ਚੰਗਾ ਵਿਚਾਰ ਕਦੇ ਵੀ, ਕਿਤੇ ਵੀ ਆ ਸਕਦਾ ਹੈ। ਵਿਚਾਰਾਂ ਨੂੰ ਨਿਕਲ ਜਾਣ ਦਾ ਮੌਕਾ ਨਾ ਦਿਓ, ਨਹੀਂ ਤਾਂ ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੇ ਵਿਚਾਰਾਂ ਦੇ ਫਲ ਨਸਟ ਕਰ ਲਵੋਗੇ। ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਬੰਨ੍ਹ ਕੇ ਰੱਖੋ।

ਇਸ ਤੋਂ ਬਾਅਦ, ਆਪਣੇ ਵਿਚਾਰਾਂ ਦੀ ਸਮੀਖਿਆ ਕਰੋ। ਇਨ੍ਹਾਂ ਵਿਚਾਰਾਂ ਨੂੰ ਇੱਕ ਫਾਈਲ ਵਿੱਚ ਲਾ ਲਵੋ। ਇਹ ਫਾਈਲ ਵੱਡੀ ਹੋ ਸਕਦੀ ਹੈ ਜਾਂ ਫਿਰ ਛੋਟੀ ਫਾਈਲ ਨਾਲ ਵੀ ਕੰਮ ਚਲ ਸਕਦਾ ਹੈ। ਪਰ ਫਾਈਲ ਜਰੂਰ ਬਣਾਉ ਅਤੇ ਇਸ ਉਪਰੰਤ

ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੇ ਵਿਚਾਰਾਂ ਦਾ ਨਿਗਮਿਤ ਰੂਪ ਨਾਲ ਵਿਸ਼ਲੇਸ਼ਣ ਕਰੋ। ਜਦੋਂ ਤੁਸੀਂ ਇਸਨੂੰ ਦੇਖਦੇ ਹੋ ਤਾਂ ਸਾਰੇ ਤਕਨੀਕੀ ਪਹਿਲੂਆਂ ਤੇ ਵਿਸ਼ਲੇਸ਼ਣ ਨਾਲ ਰੋਜ਼ਾਨਾ ਪਾਈ, ਪਰ ਮੇਰੇ ਪੱਲੇ ਕੁੱਝ ਵਿਚਾਰਾਂ ਦੀ ਸਮੀਖਿਆ ਕਰੋਗੇ ਤਾਂ ਤੁਹਾਡੇ ਕੁੱਝ ਵਿਚਾਰ ਬੇਕਾਰ ਜਾਂ ਮਹੱਤਵਹੀਨ ਨਹੀਂ ਪਿਆ ਤੇ ਆਖਰਕਾਰ ਮੈਨੂੰ ਉਸਨੂੰ ਮਨ੍ਹਾ ਕਰਨਾ ਪਿਆ।

3. ਆਪਣੇ ਵਿਚਾਰਾਂ ਨੂੰ ਵਿਕਸਤ ਕਰੋ। ਇਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਫਲਣ-ਫੁਲਣ ਦਿਓ। ਇਨ੍ਹਾਂ ਬਾਝਾਇਗਰਾਮਾਂ ਵਿੱਚ ਦਿੱਤੀਆਂ ਗਈਆਂ ਸਨ। ਮੈਨੂੰ ਉਸਦਾ ਪ੍ਰਸਤਾਵ ਅਸਾਨੀ ਨਾਲ ਸਮਝ ਆ ਜਾਂਦਾ ਰਿਹਾ। ਉਸਨੂੰ ਸਮਝਣ ਦੇ ਖਰਚੇ ਸੀ ਤੇ ਮੈਂ ਉਸਨੂੰ ਬੀਮਾ ਕਰਵਾ ਲਿਆ।

ਜਦੋਂ ਕਿਸੇ ਅਰਕੀਟੈਕਟ ਦੇ ਮਨ ਵਿੱਚ ਨਵੀਂ ਇਮਾਰਤ ਬਣਾਉਣ ਦਾ ਖਿਆਲ ਆਉਂਦਾ ਹੈ, ਤਾਂ ਉਹ ਇੱਕ ਸ਼ੁਰੂਆਤੀ ਡਰਾਈਂਗ ਬਣਾਉਂਦਾ ਹੈ। ਜਦੋਂ ਐਡਵਰਟਾਈਜ਼ਿੰਗ ਸੰਬੰਧ ਵਿੱਚ, ਇਹਨਾਂ ਉਪਾਵਾਂ ਦਾ ਇਸਤੇਮਾਲ ਕਰੋ ਅਤੇ

ਕਿਸੇ ਰਚਨਾਤਮਕ ਬੰਦੇ ਦੇ ਇਮਾਨ ਵਿੱਚ ਇੱਕ ਨਵੇਂ ਵਿਗਿਆਨ ਦਾ ਵਿਚਾਰ ਆਉਂਦਾ ਹੈ। ਜਦੋਂ ਤੁਸੀਂ ਇਸਦਾ ਪੂਰੀ ਤਰ੍ਹਾਂ ਆਪਣੇ ਕਰ ਸਕਦੇ ਹੋ, ਇਸ ਦੀਆਂ ਘਾਟਾਂ ਦੇਖ ਸਕਦੇ ਹੋ, ਇਸ ਨੂੰ ਬਿਹਤਰ ਬਣਾਉਣ ਲਈ ਉਪਰਾਲੇ ਕਰ ਸਕਦੇ ਹੋ। ਇਸਦੇ ਇਲਾਵਾ, ਵਿਚਾਰ ਕਿਸੇ ਹੋਰ ਨੂੰ ਵੇਚੇ ਜਾਣੇ ਹੁੰਦੇ ਹਨ। ਗੁਰੂਕ, ਵਰਕਰ, ਬਾਸ, ਏਸਟੋਰ, ਸਾਬੀਆਂ ਜਾਂ ਕਲੱਬ ਦੇ ਮੈਂਬਰਾਂ, ਨਿਵੇਸ਼ਕਾਂ ਆਦਿ ਨੂੰ। ਕੇਂਦਰ ਨਾ ਕੋਈ ਤਾਂ ਹੋਣਾ ਚਾਹੀਦਾ ਹੈ ਜਿਹੜਾ ਤੁਹਾਡੇ ਵਿਚਾਰਾਂ ਨੂੰ ਖਰੀਦੇ, ਨਹੀਂ ਤੇ ਤੁਹਾਡੇ ਵਿਚਾਰ ਦਾ ਕੋਈ ਮੁੱਲ ਨਹੀਂ ਹੈ।

ਨੋਟ : ਆਪਣੇ ਵਿਚਾਰਾਂ ਨੂੰ ਕਾਗਜ਼ ਤੇ ਅਕਾਰ ਦਿਓ। ਇਹ ਦੋ ਕਾਰਨਾਂ ਨਾਲ ਲੋੜੀਂਦੇ ਹਨ। ਜਦੋਂ ਵਿਚਾਰ ਨਿਸ਼ਚਿਤ ਅਕਾਰ ਲੈ ਲੈਂਦਾ ਹੈ, ਤਾਂ ਤੁਸੀਂ ਇਸਦਾ ਪੂਰੀ ਤਰ੍ਹਾਂ ਆਪਣੇ ਕਰ ਸਕਦੇ ਹੋ, ਇਸ ਦੀਆਂ ਘਾਟਾਂ ਦੇਖ ਸਕਦੇ ਹੋ, ਇਸ ਨੂੰ ਬਿਹਤਰ ਬਣਾਉਣ ਲਈ ਉਪਰਾਲੇ ਕਰ ਸਕਦੇ ਹੋ। ਇਸਦੇ ਇਲਾਵਾ, ਵਿਚਾਰ ਕਿਸੇ ਹੋਰ ਨੂੰ ਵੇਚੇ ਜਾਣੇ ਹੁੰਦੇ ਹਨ। ਗੁਰੂਕ, ਵਰਕਰ, ਬਾਸ, ਏਸਟੋਰ, ਸਾਬੀਆਂ ਜਾਂ ਕਲੱਬ ਦੇ ਮੈਂਬਰਾਂ, ਨਿਵੇਸ਼ਕਾਂ ਆਦਿ ਨੂੰ। ਕੇਂਦਰ ਨਾ ਕੋਈ ਤਾਂ ਹੋਣਾ ਚਾਹੀਦਾ ਹੈ ਜਿਹੜਾ ਤੁਹਾਡੇ ਵਿਚਾਰਾਂ ਨੂੰ ਖਰੀਦੇ, ਨਹੀਂ ਤੇ ਤੁਹਾਡੇ ਵਿਚਾਰ ਦਾ ਕੋਈ ਮੁੱਲ ਨਹੀਂ ਹੈ।

ਇੱਕ ਵਾਰ ਦੇ ਜੀਵਨ ਬੀਮਾ ਸੇਲਜਮੈਨ ਮੈਨੂੰ ਮਿਲੇ। ਦੋਵੇਂ ਹੀ ਮੇਰਾ ਬੀਮਾ ਕਰਨ ਚਾਹੁੰਦੇ ਸਨ। ਦੋਨਾਂ ਨੇ ਹੀ ਮੇਰੇ ਤੋਂ ਇਹ ਵਾਅਦਾ ਕੀਤਾ ਕਿ ਉਹ ਨਵੀਂ ਬੀਮਾ ਪਾਲਿਸੀ 'ਤੇ ਨਾਲ ਮੇਰੇ ਕੋਲ ਆਣਗੇ, ਜਿਨ੍ਹਾਂ ਵਿੱਚ ਕੁੱਝ ਬਦਲਾਅ ਕੀਤੇ ਗਏ ਸਨ। ਪਹਿਲਾ ਸੇਲਜਮੈਨ ਆਇਆ ਅਤੇ ਉਸਨੇ ਮੈਨੂੰ ਮੂੰਹ-ਜਬਾਨੀ ਫੌਜਨਾ ਦੇਸ਼ ਦਿੱਤੀ। ਜਿਹੜਾ ਕੁੱਝ ਮੈਂ ਜਾਣਨ ਚਾਹੁੰਦਾ ਸੀ, ਉਸਨੇ ਮੈਨੂੰ ਸਬਦਾਂ ਦੇ ਜਰੀਏ ਸਮਝਾ ਦਿੱਤਾ। ਪਰ ਮੈਂ ਉਸਦੀ ਗੱਲ ਨੂੰ ਪੂਰੀ ਤਰ੍ਹਾਂ ਨਹੀਂ ਸਮਝ ਸਕਿਆ। ਉਸਨੇ ਟੈਕਸ, ਓਪਸ਼ਨਸ, ਸੇਸ਼ਲ ਸਕਿਉਰਿਟੀ ਅਤੇ ਬੀਮਾ

ਸੰਖੇਪ ਵਿੱਚ, ਇਹਨਾਂ ਉਪਾਵਾਂ ਦਾ ਇਸਤੇਮਾਲ ਕਰੋ ਅਤੇ ਰਚਨਾਤਮਕ ਢੰਗ ਨਾਲ ਸੋਚੋ

ਵਿਸ਼ਵਾਸ ਕਰੋ ਕਿ ਕੰਮ ਕੀਤਾ ਜਾ ਸਕਦਾ ਹੈ। ਜਦੋਂ ਤੁਸੀਂ ਇਹ ਵਿਸ਼ਵਾਸ ਕਰਦੇ ਹੋ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਕੋਈ ਕੰਮ ਕਰ ਸਕਦੇ ਹੋ, ਤਾਂ ਤੁਹਾਡਾ ਇਮਾਨ ਉਸਨੂੰ ਕਰਨ ਦੇ ਢੰਗ ਲੱਭ ਹੀ ਲਵੇਗਾ। ਇਸਦਾ ਕੋਈ ਰਾਹ ਹੈ, ਇਹ ਸੋਚਣ ਨਾਲ ਹੀ ਰਾਹ ਲੱਭਣਾ ਸੌਖਾ ਹੋ ਜਾਂਦਾ ਹੈ।

ਆਪਣੀ ਸੋਚਣ ਤੇ ਬੋਲਣ ਦੀ ਸਬਦਾਵਲੀ 'ਚੋਂ 'ਅਸੰਭਵ', 'ਇਹ ਕੰਮ ਨਹੀਂ ਹੋਵੇਗਾ', 'ਮੈਂ ਇਹ ਕੰਮ ਨਹੀਂ ਕਰ ਸਕਦਾ' 'ਕੋਸ਼ਿਸ਼ ਕਰਨ ਨਾਲ ਕੋਈ ਫਾਇਦਾ ਨਹੀਂ' ਵਰਗੇ ਵਾਕ ਕੱਢ ਦਿਓ।

ਪਰੰਪਰਾ ਨੂੰ ਆਪਣੇ ਇਮਾਨ ਨੂੰ ਕਮਜ਼ੋਰ ਨਾ ਬਣਾਉਣ ਦਿਓ। ਨਵੇਂ ਵਿਚਾਰਾਂ ਨੂੰ ਸਵੀਕਾਰ ਕਰੋ। ਪ੍ਰਯੋਗਸ਼ੀਲ ਬਣੋ। ਨਵੀਆਂ ਸ਼ੈਲੀਆਂ ਨੂੰ ਅਜਮਾਓ। ਆਪਣੇ ਹਰ ਕੰਮ ਵਿੱਚ ਪ੍ਰਗਤੀਸ਼ੀਲ ਰਹੋ।

ਆਪਣੇ ਆਪ ਨੂੰ ਹਰ ਚੋਸ਼ ਪੁੱਛੋ, 'ਮੈਂ ਇਸ ਨੂੰ ਕਿਵੇਂ ਚੰਗੇ ਢੰਗ ਨਾਲ ਕਰ ਸਕਦਾ ਹਾਂ?' ਸਵੈ-ਸੁਧਾਰ ਦੀ ਕੋਈ ਸੀਮਾ ਨਹੀਂ ਹੁੰਦੀ। ਜਦੋਂ ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੇ ਆਪ ਤੋਂ ਇਹ ਸਵਾਲ ਪੁੱਛਦੇ ਹੋ, 'ਮੈਂ ਕਿਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਵਧੀਆ ਕਰ ਸਕਦਾ ਹਾਂ' ਤਾਂ ਚੰਗੇ ਜਵਾਬ ਆਪਣੇ ਆਪ ਹੀ ਉਤਕਰੇ ਸਾਹਮਣੇ ਆਉਣਗੇ। ਕੋਸ਼ਿਸ਼ ਕਰੋ ਤੇ ਦੇਖੋ।

4. ਆਪਣੇ ਆਪ ਨੂੰ ਪੁੱਛੋ, 'ਮੈਂ ਇਹ ਕੰਮ ਹੋਰ ਜ਼ਿਆਦਾ ਕਿਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਕਰ ਸਕਦਾ ਹਾਂ? ਕੰਮ ਕਰਨ ਦੀ ਸਮਰੱਥਾ ਇੱਕ ਦਿਮਾਗੀ ਅਵਸਥਾ ਹੈ। ਜਦੋਂ ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੇ-ਆਪ ਨੂੰ ਇਹ ਸਵਾਲ ਪੁੱਛੋਗੇ ਤਾਂ ਤੁਹਾਡੇ ਦਿਮਾਗ ਅੰਦਰ ਚੰਗੇ ਸਾਰਣਕਟ ਆਪਣੇ ਅੱਗੇ ਆ ਜਾਣਗੇ। ਬਿਜਨਸ ਵਿੱਚ ਸਫਲਤਾ ਦਾ ਸੰਜੋਗ ਹੈ : ਆਪਣੇ ਕੰਮ ਨੂੰ ਲਗਾਤਾਰ ਬਿਹਤਰ ਢੰਗ ਨਾਲ ਕਰਦੇ ਰਹੋ (ਆਪਣੇ ਕੰਮ ਦੀ ਕੁਆਲਿਟੀ ਸੁਧਾਰੋ) ਅਤੇ ਤੁਸੀਂ ਜਿੰਨਾ ਪਹਿਲਾਂ ਕਰਦੇ ਸੀ, ਉਸ ਤੋਂ ਜ਼ਿਆਦਾ ਕਰੋ (ਆਪਣੇ ਕੰਮ ਦੀ ਕੁਆਲਿਟੀ ਵਧਾਓ)।

5. ਪੁੱਛਣ ਤੇ ਸੁਣਨ ਦੀ ਆਦਤ ਪਾਓ। ਪੁੱਛਣ ਤੇ ਸੁਣਨ ਨਾਲ ਤੁਹਾਨੂੰ ਸਹੀ ਢੰਗ ਨਾਲ ਪਹੁੰਚਣ ਲਈ ਕੰਮ ਮਾਲ ਮਿਲ ਜਾਵੇਗਾ। ਯਾਦ ਰੱਖੋ : ਵੱਡੇ ਲੋਕ ਲਗਾਤਾਰ ਸੁਣ ਰਹੇ ਹਨ, ਛੋਟੇ ਲੋਕ ਲਗਾਤਾਰ ਬੋਲਦੇ ਹਨ।

6. ਆਪਣੇ ਦਿਮਾਗ ਨੂੰ ਵਿਆਪਕ ਬਣਾਓ। ਦੂਜਿਆਂ ਦੇ ਵਿਚਾਰਾਂ ਤੇ ਪ੍ਰੇਰਣਾ ਲਵੋ। ਕਿੰਨੇ ਜਿਹੇ ਲੋਕਾਂ ਦੇ ਨਾਲ ਉਠੋ-ਬੈਠੋ ਜਿਨ੍ਹਾਂ ਨਾਲ ਤੁਹਾਨੂੰ ਨਵੇਂ ਵਿਚਾਰ, ਕੰਮ ਕਰਨ ਦੇ ਨਵੇਂ ਢੰਗ ਸਿਖਣ ਨੂੰ ਮਿਲ ਸਕਦੇ ਹਨ। ਵੱਖ-ਵੱਖ ਕਾਰੋਬਾਰਾਂ ਅਤੇ ਸਮਾਜਿਕ ਗੁਰੁਆ ਵਾਲੇ ਲੋਕਾਂ ਨੂੰ ਮਿਲੋ।

L. 9. 5. 1
000000

ਉਸਤਾਦ ਹੁਰੀਂ ਸ੍ਰ. ਗੰਜਿੰਦਰ ਸਿੰਘ ਰੁਪਾਲ 9504158884

6

ਜੈਸਾ ਸੋਚੋਗੇ, ਵੈਸਾ ਬਣੋਗੇ

ਜ਼ਿਆਦਾਤਰ ਲੋਕਾਂ ਦਾ ਵਿਉਂਤਿਹਾਰ ਉਲਝਣ ਭਰਿਆ ਹੁੰਦਾ ਹੈ। ਕੀ ਤੁਸੀਂ ਕਦੇ ਜ਼ਿਆਦਾ ਹੈ ਕਿ ਕੋਈ ਸੋਲਜ਼ਮੈਨ ਇੱਕ ਗੁਪਤ ਨੂੰ ਇਜ਼ਤ ਕਿਉਂ ਦਿੰਦਾ ਹੈ ਜਦੋਂ ਕਿ ਉਹ ਦੂਜੇ ਗੁਪਤ ਨੂੰ ਨਜ਼ਰ ਅੰਦਾਜ਼ਾ ਕਰ ਦਿੰਦਾ ਹੈ? ਕੋਈ ਬੰਦਾ ਇੱਕ ਔਰਤ ਵਾਸਤੇ ਦਰਵਾਜ਼ਾ ਕਿਉਂ ਖੋਲ੍ਹਦਾ ਹੈ, ਜਦੋਂ ਕਿ ਦੂਜੀ ਔਰਤ ਲਈ ਨਹੀਂ ਖੋਲ੍ਹਦਾ? ਕੋਈ ਵਰਕਰ ਇਸ ਸੁਪਰੀਅਰ ਦੇ ਆਦੇਸ਼ਾਂ ਦਾ ਫਟਾਫਟ ਪਾਲਣ ਕਿਉਂ ਕਰਦਾ ਹੈ, ਜਦੋਂ ਕਿ ਦੂਜੇ ਸੁਪਰੀਅਰ ਦੇ ਆਦੇਸ਼ਾਂ ਦਾ ਪਾਲਣ ਮਨ ਮਚਕੇ ਕਰਦਾ ਹੈ? ਜਾਂ ਅਸੀਂ ਕਿਸੇ ਬੰਦੇ ਦੀ ਗੱਲ ਧਿਆਨ ਨਾਲ ਕਿਉਂ ਸੁਣਦੇ ਹਾਂ, ਜਦੋਂ ਕਿ ਦੂਜੇ ਬੰਦੇ ਦੀ ਗੱਲ ਅਣਸੁਣੀ ਕਰ ਦਿੰਦੇ ਹਾਂ?

ਆਪਣੇ ਚਾਹੇ ਪਾਸੇ ਦੇਖੋ। ਤੁਸੀਂ ਦੇਖੋਗੇ ਕਿ ਕਈ ਲੋਕਾਂ ਨੂੰ 'ਹੇ, ਮੈਕ' ਜਾਂ 'ਹੋਰ, ਯਾਰ' ਕਹਿਕੇ ਬੁਲਾਇਆ ਜਾਂਦਾ ਹੈ, ਜਦੋਂ ਕਿ ਕਈ ਲੋਕਾਂ ਨੂੰ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ 'ਯਸ ਸਰ' ਕਿਹਾ ਜਾਂਦਾ ਹੈ। ਦੇਖੋ। ਤੁਸੀਂ ਪਾਵੋਗੇ ਕਿ ਕੁੱਝ ਲੋਕਾਂ ਨੂੰ ਅਹਿਮੀਅਤ, ਵਡਾਦਾਰੀ ਅਤੇ ਤਾਰੀਫ਼ ਮਿਲਦੀ ਹੈ ਜਦੋਂ ਕਿ ਬਾਕੀ ਲੋਕਾਂ ਨੂੰ ਇਹ ਸਾਰੀਆਂ ਚੀਜ਼ਾਂ ਨਹੀਂ ਮਿਲਦੀਆਂ।

ਅਤੇ ਨੀਬਉਂ ਦੇਖਣ ਤੇ ਤੁਸੀਂ ਪਾਉਗੇ ਕਿ ਜਿਨ੍ਹਾਂ ਲੋਕਾਂ ਨੂੰ ਸਭ ਤੋਂ ਜ਼ਿਆਦਾ ਸਨਮਾਨ ਮਿਲਦਾ ਹੈ ਉਹ ਸਭ ਤੋਂ ਜ਼ਿਆਦਾ ਸਫਲ ਵੀ ਹੁੰਦੇ ਹਨ।

ਇਸਦਾ ਕਾਰਨ ਕੀ ਹੈ? ਇੱਕ ਸਬਦ ਵਿੱਚ ਇਸਦਾ ਜਵਾਬ ਦਿੱਤਾ ਜਾਏ ਤਾਂ ਇਸਦਾ ਕਾਰਨ ਹੈ : ਸੋਚ। ਸੋਚ ਦੇ ਕਾਰਨ ਹੀ ਇਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਹੁੰਦਾ ਹੈ। ਦੂਜੇ ਲੋਕ ਸਭੇ ਵਿੱਚ ਉਹੀ ਦੇਖਦੇ ਹਨ, ਜਿਹੜਾ ਅਸੀਂ ਆਪਣੇ ਆਪ ਵਿੱਚ ਦੇਖਦੇ ਹਾਂ। ਸਾਨੂੰ ਉਸੇ ਤਰ੍ਹਾਂ ਦਾ ਵਿਉਂਤਿਹਾਰ ਮਿਲਦਾ ਹੈ ਜਿਸਦੇ ਲਾਇਕ ਅਸੀਂ ਆਪਣੇ ਆਪ ਨੂੰ ਸਮਝਦੇ ਹਾਂ।

ਸੋਚ ਦੇ ਕਾਰਨ ਹੀ ਸਾਰਾ ਫਰਕ ਪੈਂਦਾ ਹੈ। ਉਹ ਬੰਦਾ ਜਿਹੜਾ ਆਪਣੇ ਆਪ ਨੂੰ

ਹੀਣ (inferior) ਸਮਝਦਾ ਹੈ, ਚਾਹੇ ਉਸ ਕੋਲ ਕਿੰਨੀਆਂ ਹੀ ਯੋਗਤਾਵਾਂ ਕਿਉਂ ਨਾ ਹੋਣ, ਉਹ ਘਟੀਆ ਹੀ ਬਣਿਆ ਚੁੱਕੇਗਾ। ਤੁਸੀਂ ਜਿਹੇ ਜਿਹਾ ਸੋਚਦੇ ਹੋ, ਉਹੋ ਜਿਹਾ ਹੀ ਕੰਮ ਕਰਦੇ ਹੋ। ਜੇਕਰ ਕੋਈ ਬੰਦਾ ਆਪਣੇ ਆਪ ਨੂੰ ਛੋਟਾ ਸਮਝਦਾ ਹੈ, ਤਾਂ ਉਹ ਉਸੇ ਵੱਗ ਨਾਲ ਕੰਮ ਕਰੇਗਾ। ਚਾਹੇ ਉਹ ਆਪਣੀ ਹੀਣਤਾ ਨੂੰ ਛੁਪਾਉਣ ਦਾ ਕਿੰਨਾ ਵੀ ਯਤਨ ਕਿਉਂ ਨਾ ਕਰੇ, ਇਹ ਬੁਨਿਆਦੀ ਭਾਵਨਾ ਲੰਮੇ ਸਮੇਂ ਤੱਕ ਛੁਪੀ ਨਹੀਂ ਰਹਿ ਸਕਦੀ। ਜਿਹੜਾ ਬੰਦਾ ਇਹ ਮੰਨਿਆ ਕਰਦਾ ਹੈ ਕਿ ਉਹ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਨਹੀਂ ਹੈ, ਉਹ ਅਸਲ ਵਿੱਚ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਨਹੀਂ ਹੁੰਦਾ।

ਦੂਜੇ ਪਾਸੇ, ਜਿਹੜਾ ਬੰਦਾ ਇਹ ਸਮਝਦਾ ਹੈ ਕਿ ਉਹ ਕੋਈ ਕੰਮ ਕਰ ਸਕਦਾ ਹੈ, ਉਹ ਅਸਲ ਵਿੱਚ ਉਸ ਕੰਮ ਨੂੰ ਕਰ ਲਵੇਗਾ।

ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਬਣਨ ਲਈ ਇਹ ਸੋਚਣਾ ਲਾਜ਼ਮੀ ਹੈ ਕਿ ਅਸੀਂ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਹਾਂ। ਸੱਚਮੁੱਚ ਇਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਸੋਚੋ। ਤਦੋਂ ਹੀ ਦੂਜੇ ਲੋਕ ਵੀ ਸਾਡੇ ਬਾਰੇ ਇਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਸੋਚਣਗੇ। ਇਥੇ ਮੈਂ ਇੱਕ ਵਾਰ ਫਿਰ ਤਰਕ ਦੇਣਾ ਚਾਹੁੰਦਾ ਹਾਂ :

ਤੁਸੀਂ ਕੀ ਸੋਚਦੇ ਹੋ, ਇਸ ਨਾਲ ਤੈਅ ਹੁੰਦਾ ਹੈ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਕਿਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਕੰਮ ਕਰਦੇ ਹੋ।

ਤੁਸੀਂ ਕੀ ਕਰਦੇ ਹੋ ਇਸ ਨਾਲ ਤੈਅ ਹੁੰਦਾ ਹੈ -

ਦੂਜੇ ਤੁਹਾਡੇ ਨਾਲ ਕਿਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਦਾ ਵਿਉਂਤਰ ਕਰਦੇ ਹਨ।

ਸਫਲਤਾ ਦੇ ਤੁਹਾਡੇ ਨਿਜੀ ਪ੍ਰੋਗਰਾਮ ਦੇ ਦੂਜੇ ਪਹਿਲੂਆਂ ਦੀ ਤਰ੍ਹਾਂ ਹੀ ਸਨਮਾਨ ਪਾਉਣਾ ਬੁਨਿਆਦੀ ਗੁਪਤ ਤੌਰ ਬਣਾ ਸੋਚਾ ਹੈ। ਦੂਜੇ ਲੋਕਾਂ ਦਾ ਸਨਮਾਨ ਪਾਉਣ ਲਈ ਤੁਹਾਨੂੰ ਸਭ ਤੋਂ ਪਹਿਲਾਂ ਇਹ ਸੋਚਣਾ ਹੋਵੇਗਾ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਉਸ ਸਨਮਾਨ ਦੇ ਕਾਬਿਲ ਹੋ ਅਤੇ ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੇ ਆਪ ਨੂੰ ਜਿੰਨੇ ਸਨਮਾਨ ਦੇ ਲਾਇਕ ਸਮਝੋਗੇ, ਦੂਜੇ ਲੋਕ ਤੁਹਾਨੂੰ ਉਨ੍ਹਾਂ ਹੀ ਸਨਮਾਨ ਦੇਣਗੇ। ਇਸ ਸਿਧਾਂਤ ਨੂੰ ਅਜਮਾਕੇ ਦੇਖ ਲਵੋ। ਕੀ ਤੁਹਾਡੇ ਦਿਲ ਵਿੱਚ ਕਿਸੇ ਗਰੀਬ ਜਾਂ ਅਸਫਲ ਬੰਦੇ ਲਈ ਸਨਮਾਨ ਹੁੰਦਾ ਹੈ ? ਬਿਲਕੁਲ ਨਹੀਂ ! ਕਿਉਂ ? ਕਿਉਂਕਿ ਉਹ ਗਰੀਬ ਅਤੇ ਅਸਫਲ ਬੰਦਾ ਆਪਣੇ-ਆਪ ਦਾ ਸਨਮਾਨ ਨਹੀਂ ਕਰਦਾ। ਉਹ ਸਵੈ-ਮਾਨ ਦੀ ਘਾਟ ਕਾਰਨ ਆਪਣੀ ਜਿੰਦਗੀ ਬਰਬਾਦ ਕਰ ਰਿਹਾ ਹੈ।

ਸੁ-ਮਾਨ ਸਾਡੇ ਹਰ ਕੰਮ ਵਿੱਚ ਸਾਫ਼ ਝਲਕਦਾ ਹੈ। ਇਸ ਲਈ ਸਾਨੂੰ ਇਸ ਵੱਲ ਧਿਆਨ ਦੇਣਾ ਹੋਵੇਗਾ ਕਿ ਅਸੀਂ ਕਿਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਆਪਣਾ ਆਤਮ-ਸਨਮਾਨ ਵਧਾ ਸਕਦੇ ਹਾਂ ਅਤੇ ਦੂਜਿਆਂ ਤੋਂ ਸਨਮਾਨ ਹਾਸਿਲ ਕਰ ਸਕਦੇ ਹਾਂ।

ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਦਿਖੋ - ਇਸ ਨਾਲ ਆਪਣੇ ਆਪ ਨੂੰ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਸਮਝਣ ਵਿੱਚ ਸਹਾਇਤਾ ਮਿਲਦੀ ਹੈ। ਨਿਯਮ : ਯਾਦ ਰੱਖੋ ਕਿ ਤੁਹਾਡਾ ਵਿਅਕਤੀਤਵ ਬੋਲਦਾ ਹੈ। ਤੁਸੀਂ

ਕਿਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਦਿਖਦੇ ਹੋ, ਇਸ ਨਾਲ ਤੁਹਾਡੀ ਇਮੇਜ ਬਣਦੀ ਹੈ। ਪੱਕਾ ਕਰ ਲਵੋ ਕਿ ਤੁਹਾਡੇ ਬਾਹਰੀ ਵਿਅਕਤੀਤਵ ਤੋਂ ਤੁਹਾਡੇ ਬਾਰੇ ਸਕਾਰਾਤਮਕ ਛਾਈ ਹੀ ਬਣੇ। ਘੱਟੋ ਨਿਕਲਣ ਵੇਲੇ ਪੱਕਾ ਕਰ ਲਵੋ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਉਸੇ ਤਰ੍ਹਾਂ ਹੀ ਦਿਖ ਰਹੇ ਹੋ ਜਿਹੇ ਜਿਹਾ ਤੁਸੀਂ ਦਿਖਣਾ ਚਾਹੁੰਦੇ ਹੋ।

ਇੱਕ ਬਹੁਤ ਹੀ ਵਧੀਆ ਵਿਗਿਆਨ ਫ਼ਾਇਆ ਸੀ, 'ਸਹੀ ਕੱਪੜੇ ਪਾਉ। ਇਸਦੇ ਬਿਨਾਂ ਕੰਮ ਨਹੀਂ ਚਲੇਗਾ।' ਇਹ ਵਿਗਿਆਨ 'ਅਮਰੀਕਨ ਇੰਸਟੀਚਿਊਟ ਆਫ ਮੈਨਜ ਐਂਡ ਬਾਜ਼ਸ ਵਿਅਰ' ਨੇ ਸਪਾਸਰ ਕੀਤਾ ਸੀ। ਇਸ ਵਿਗਿਆਨ ਨੂੰ ਹਰ ਆਫਿਸ, ਰੈਸਟ ਰੂਮ, ਬੈਡਰੂਮ, ਅਤੇ ਸਕੂਲ ਰੂਮ ਵਿੱਚ ਲਾਕੇ ਰੱਖਣਾ ਚਾਹੀਦਾ ਹੈ। ਇੱਕ ਹੋਰ ਵਿਗਿਆਨ ਵਿੱਚ ਇੱਕ ਪੁਲਿਸ ਵਾਲਾ ਬੋਲਦਾ ਹੈ :

ਤੁਸੀਂ ਕਿਸੇ ਬੰਦੇ ਦੇ ਹਾਵ-ਭਾਵ ਨਾਲ ਸਮਝ ਲੈਂਦੇ ਹੋ ਕਿ ਇਹ ਬੰਦਾ ਬਦਮਾਸ਼ ਹੈ। ਇਹ ਨੀਕ ਨਹੀਂ ਹੈ, ਪਰ ਇਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਹੀ ਹੁੰਦਾ ਹੈ - ਲੋਕ ਕਿਸੇ ਬੰਦੇ ਨੂੰ ਉਸਦੇ ਕਪੜਿਆਂ ਤੋਂ ਪਹਿਚਾਣ ਲੈਂਦੇ ਹਨ ਅਤੇ ਇੱਕ ਬਾਰ ਤੁਸੀਂ ਕਿਸੇ ਬੰਦੇ ਬਾਰੇ ਜਿਹੜੀ ਗੱਲ ਬਣਾ ਲੈਂਦੇ ਹੋ ਤਾਂ ਫਿਰ ਉਸ ਗੱਲ ਨੂੰ ਬਦਲਣਾ ਬੜਾ ਹੀ ਔਖਾ ਹੁੰਦਾ ਹੈ। ਆਪਣੇ ਬੰਦੇ ਨੂੰ ਦੇਖੋ। ਉਸਨੂੰ ਉਸਦੀ ਟੀਚਰ ਦੀ ਨਜ਼ਰ ਨਾਲ ਦੇਖੋ, ਤੁਹਾਡੇ ਗੁਆਂਢੀ ਦੀ ਨਜ਼ਰ ਨਾਲ ਦੇਖੋ। ਤੁਸੀਂ ਜਿਹੜਾ ਹੁਲੀਆਂ ਹੈ, ਉਹ ਜਿਹੜੇ ਕੱਪੜੇ ਪਾਉਂਦਾ ਹੈ, ਕੀ ਉਸ ਨਾਲ ਉਸਦੀ ਗਲਤ ਇਮੇਜ ਬਣ ਰਹੀ ਹੈ ? ਕੀ ਤੁਹਾਨੂੰ ਪੱਕਾ ਵਿਸ਼ਵਾਸ ਹੈ ਕਿ ਉਹ ਸਹੀ ਦਿਖਦਾ ਹੈ, ਸਹੀ ਕੱਪੜੇ ਪਾਉਂਦਾ ਹੈ ਅਤੇ ਹਰ ਥਾਂ ਸਹੀ ਵਿਉਂਤਰ ਕਰਦਾ ਹੈ ?

ਇਹ ਵਿਗਿਆਨ ਬੀਚਰਆ ਬਾਰੇ ਸੀ। ਪਰ ਇਸ ਨੂੰ ਵੀਡੀਓ ਤੇ ਵੀ ਲਾਗੂ ਕੀਤਾ ਜਾ ਸਕਦਾ ਹੈ। ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੇ ਸਬਦਾਂ ਵਿੱਚ ਬੋਝਾ ਜਿਹਾ ਹੇਰ-ਫੇਰ ਕਰ ਲਵੋ ਅਤੇ ਗੁਆਂਢੀ ਦੀ ਥਾਂ ਸਹਿਯੋਗੀ ਕਰ ਲਵੋ, ਟੀਚਰ ਦੀ ਥਾਂ ਸੁਪਰੀਅਰ ਕਰ ਲਵੋ ਅਤੇ ਉਸ ਦੀ ਥਾਂ ਆਪਣੇ ਆਪ ਨੂੰ ਕਰ ਲਵੋ। ਹੁਣ ਇਹ ਵਾਕ ਇਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਦਾ ਹੋ ਜਾਵੇਗਾ : ਆਪਣੇ ਆਪ ਨੂੰ ਆਪਣੇ **ਸੁਪਰੀਅਰ ਦੀ ਨਜ਼ਰਾਂ ਤੋਂ ਦੇਖੋ, ਆਪਣੇ ਸਹਿਯੋਗੀਆਂ ਦੀਆਂ ਨਜ਼ਰਾਂ ਤੋਂ ਦੇਖੋ।**

ਸਾਫ-ਸੁਥਰਾ ਦਿਖਣ ਵਿੱਚ ਬਹੁਤ ਘੱਟ ਖਰਚਾ ਹੁੰਦਾ ਹੈ। ਇਸ ਸਲੋਗਨ ਨੂੰ ਅੰਬਰ-ਅੰਬਰ ਲਵੋ। ਇਸ ਤੋਂ ਇਹ ਸਿੱਖ ਲਵੋ : ਸਹੀ ਕੱਪੜੇ ਪਾਉ; ਇਸ ਤੋਂ ਹਮੇਸ਼ਾ ਫਾਇਦਾ ਹੁੰਦਾ ਹੈ। ਯਾਦ ਰੱਖੋ - ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਦਿਖੋ ਕਿਉਂਕਿ ਇਸ ਤੋਂ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਸੋਚਣ ਵਿੱਚ ਸਹਾਇਤਾ ਮਿਲਦੀ ਹੈ।

ਕੋਪਤਿਆਂ ਦਾ ਇਸਤੇਮਾਲ ਆਤਮ-ਵਿਸ਼ਵਾਸ ਵਧਾਉਣ ਦੇ ਸਾਧਨ ਦੇ ਰੂਪ ਵਿੱਚ

ਕਰੇ। ਸਾਡੇ ਮਨੋਵਿਗਿਆਨ ਦੇ ਪ੍ਰੋਫੈਸਰ ਪਰੀਖਿਆ ਤੋਂ ਇੱਕ ਦਿਨ ਪਹਿਲਾਂ ਸਾਨੂੰ ਸਲਾ ਦਿਆ ਕਰਦੇ ਸਨ, 'ਇਸ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਪਰੀਖਿਆ ਲਈ ਚੰਗੇ ਕੰਪੋਜ਼ ਪਾਉਣਾ। ਨਵੀਂ ਟਾਈਲਾ ਕੇ ਆਉਣਾ। ਆਪਣੇ ਸੂਟ ਨੂੰ ਚੰਗੀ ਤਰ੍ਹਾਂ ਪ੍ਰੈਸ ਕਰ ਲੈਣਾ। ਆਪਣੇ ਬੂਟਾਂ ਨੂੰ ਚਮਕਾ ਲੈਣਾ ਚੰਗੇ ਦਿਖਣਾ ਕਿਉਂਕਿ ਤੁਸੀਂ ਪ੍ਰੀਖਿਆ ਵਿੱਚ ਚੰਗਾ ਪ੍ਰਦਰਸ਼ਨ ਕਰਨਾ ਹੈ।'।

ਪ੍ਰੋਫੈਸਰ ਦਾ ਮਨੋਵਿਗਿਆਨ ਬਿਲਕੁਲ ਸਹੀ ਸੀ। ਇਸ ਬਾਰੇ ਕੋਈ ਗਲਤ-ਫਹਿਮੀ ਨਾ ਪਾਲਣਾ। ਤੁਹਾਡੇ ਬਾਹਰੀ ਰੂਪ-ਰੰਗ ਜਾਂ ਹੁਲੀਏ ਤੋਂ ਤੁਹਾਡੇ ਦਿਮਾਗੀ ਹੁਲੀਏ ਤੇ ਬੜਾ ਅਸਰ ਪੈਂਦਾ ਹੈ। ਤੁਸੀਂ ਬਾਹਰੋਂ ਕਿਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਦਿਖਦੇ ਹੋ, ਇਹ ਇਸ ਗੱਲ ਨੂੰ ਪ੍ਰਭਾਵਿਤ ਕਰਦਾ ਹੈ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਕਿਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਸੋਚਦੇ ਹੋ ਜਾਂ ਤੁਸੀਂ ਅੰਦਰੋਂ ਕਿਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਮਹਿਸੂਸ ਕਰਦੇ ਹੋ।

ਸਾਰੇ ਬੱਚੇ 'ਹੈਟ ਸਟੇਜ' ਤੋਂ ਗੁਜ਼ਰਦੇ ਹਨ। ਇਸਦਾ ਮਤਲਬ ਇਹ ਹੈ ਕਿ ਉਹ ਜਿਸ ਪਾਤਰ ਦੀ ਐਕਟਿੰਗ ਕਰਨਾ ਚਾਹੁੰਦੇ ਹਨ, ਉਹ ਉਸਦਾ ਹੈਟ ਪਹਿਨਕੇ ਉਸਦੀ ਨਕਲ ਕਰਦੇ ਹਨ। ਮੈਨੂੰ ਆਪਣੇ ਪੁੱਤਰ ਡੇਵੀ ਦੇ ਨਾਲ ਹੋਈ ਹੈਟ ਦੀ ਇੱਕ ਘਟਨਾ ਹਮੇਸ਼ਾ ਯਾਦ ਰਹੇਗੀ। ਇੱਕ ਦਿਨ ਉਹ ਅੜ ਗਿਆ ਕਿ ਉਸਨੇ ਲੋਨ ਰੋਜਰ ਹੀ ਬਣਨਾ ਹੈ ਪਰ ਉਸਦੇ ਕੋਲ ਲੋਨ ਰੋਜਰ ਦਾ ਹੈਟ ਨਹੀਂ ਸੀ।

ਮੈਂ ਉਸਨੂੰ ਸਮਝਾਉਣ ਦੀ ਬੜੀ ਕੋਸ਼ਿਸ਼ ਕੀਤੀ ਕਿ ਉਹ ਦੂਜਾ ਹੈਟ ਪਾ ਕੇ ਲੋਨ ਰੋਜਰ ਬਣ ਜਾਵੇ। ਪਰ ਉਸਨੇ ਜ਼ਿੰਦ ਕੀਤੀ, 'ਪਰ ਡੈਡ, ਮੈਂ ਬਿਨਾਂ ਲੋਨ-ਰੋਜਰ ਦੇ ਹੈਟ ਪਾਏ ਲੋਨ ਰੋਜਰ ਵਾਂਗ ਨਹੀਂ ਸੋਚ ਪਾਵਾਂਗਾ।'

ਮੈਂ ਆਖਰਕਾਰ ਹਾਰ ਮੰਨ ਲਈ ਅਤੇ ਉਸ ਨੂੰ ਉਸਦਾ ਮਨਪਸੰਦ ਹੈਟ ਖਰੀਦ ਕੇ ਦਿੱਤਾ ਅਤੇ ਹੈਟ ਪਹਿਨਣ ਤੋਂ ਬਾਅਦ ਉਹ ਸੰਚਮੁਖ ਲੋਨ-ਰੋਜਰ ਬਣ ਗਿਆ।

ਮੈਂ ਇਸ ਘਟਨਾ ਨੂੰ ਆਮ ਕਰਕੇ ਯਾਦ ਕਰ ਲੈਂਦਾ ਹਾਂ ਕਿਉਂਕਿ ਇਸ ਤੋਂ ਪਤਾ ਚਲਦਾ ਹੈ ਕਿ ਸਾਡੇ ਬਾਹਰੀ ਵਿਅਕਤੀਤਵ ਦਾ ਸਭੀ ਸੋਚ ਤੇ ਕੀ ਪ੍ਰਭਾਵ ਹੁੰਦਾ ਹੈ। ਜਿਸ ਨੇ ਵੀ ਡੈਨ ਵਿੱਚ ਨੌਕਰੀ ਕੀਤੀ ਹੈ, ਉਹ ਜਾਣਦਾ ਹੈ ਕਿ ਜਦੋਂ ਕੋਈ ਬੰਦਾ ਸਿਪਾਹੀ ਦੀ ਵਰਦੀ ਵਿੱਚ ਹੁੰਦਾ ਹੈ, ਤਾਂਹੀ ਹੀ ਉਹ ਸਿਪਾਹੀ ਵਾਂਗ ਮਹਿਸੂਸ ਕਰ ਪਾਉਂਦਾ ਹੈ, ਤਾਂਹੀ ਹੀ ਉਹ ਸਿਪਾਹੀ ਵਾਂਗ ਸੋਚ ਪਾਉਂਦਾ ਹੈ। ਜਦੋਂ ਕੋਈ ਔਰਤ ਪਾਰਟੀ ਦੀ ਡ੍ਰੈਸ ਪਾ ਲੈਂਦੀ ਹੈ, ਤਾਂਹੀ ਹੀ ਉਹ ਪਾਰਟੀ ਵਿੱਚ ਜਾਣ ਦੀ ਚਾਹ ਰੱਖਦੀ ਹੈ।

ਇਸੇ ਤਰ੍ਹਾਂ, ਜੇਕਰ ਕੋਈ ਐਕਸੀਕਿਊਟਿਵ ਵਾਲੇ ਕੰਪੋਜ਼ ਪਾ ਲਵੇ, ਤਾਂ ਹੀ ਉਹ ਐਕਸੀਕਿਊਟਿਵ ਦੀ ਤਰ੍ਹਾਂ ਦਿਖਦਾ ਹੈ, ਉਸਦੀ ਤਰ੍ਹਾਂ ਸੋਚਣ ਲੱਗਦਾ ਹੈ। ਇੱਕ ਸੋਸ਼ਲਾਈਜ਼ਡ ਮੈਨੂੰ ਇਹ ਗੱਲ ਇਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਸਮਝਾਈ, 'ਮੈਂ ਤਦੋਂ ਤਾਈਂ ਆਪਣੇ-ਆਪ ਨੂੰ ਖੁਸ਼ਹਾਲ ਅਨੁਭਵ ਨਹੀਂ ਕਰ ਸਕਦਾ - ਅਤੇ ਮੈਨੂੰ ਇਹ ਅਨੁਭਵ ਕਰਨਾ ਹੀ ਹੁੰਦਾ ਹੈ ਕਿਉਂਕਿ ਇਸਦੇ ਬਡੋਰ

ਮੈਂ ਵੱਡੀ ਸੋਚ ਨਹੀਂ ਕਰ ਸਕਦਾ-ਜਦੋਂ ਤਾਈਂ ਮੈਨੂੰ ਇਹ ਵਿਸ਼ਵਾਸ ਨਾ ਹੋਵੇ ਕਿ ਮੈਂ ਉਸੇ ਵਾਂਗ ਦਿਖਦਾ ਹਾਂ।'

ਤੁਹਾਡੀ ਪਹਿਰਾਵਾ ਤੁਹਾਨੂੰ ਕੁੱਝ ਕਹਿੰਦਾ ਹੈ, ਪਰ ਇਹ ਦੂਜਿਆਂ ਨੂੰ ਵੀ ਕੁੱਝ ਕਹਿੰਦਾ ਹੈ। ਇਸੇ ਆਧਾਰ ਤੇ ਇਹ ਤੈਅ ਹੁੰਦਾ ਹੈ ਕਿ ਦੂਜੇ ਲੋਕ ਤੁਹਾਡੇ ਬਾਰੇ ਕੀ ਸੋਚਦੇ ਹਨ। ਅਸਲ ਵਿੱਚ ਇਹ ਸੁਣਨਾ ਚੰਗਾ ਲੱਗਦਾ ਹੈ ਕਿ ਲੋਕਾਂ ਨੂੰ ਬੰਦੇ ਦੀ ਬੁੱਧੀ ਦੇਖਣੀ ਚਾਹੀਦੀ ਹੈ, ਕੰਪੋਜ਼ ਨਹੀਂ। ਪਰ ਇਸਤੋਂ ਹੋਰ ਨਾ ਖਓ। ਲੋਕ ਤੁਹਾਡੇ ਬਾਹਰੀ ਵਿਅਕਤੀਤਵ ਦੇ ਹਿਸਾਬ ਨਾਲ ਤੁਹਾਡਾ ਮੁਲਾਂਕਣ ਕਰਦੇ ਨੇ। ਤੁਹਾਡਾ ਬਾਹਰੀ ਵਿਅਕਤੀਤਵ ਹੀ ਲੋਕਾਂ ਦੇ ਮੁਲਾਂਕਣ ਦਾ ਪਹਿਲਾ ਆਧਾਰ ਹੁੰਦਾ ਹੈ ਅਤੇ ਪਹਿਲੀ ਛਾਪ ਹੀ ਹਮੇਸ਼ਾ ਲਈ ਪੈ ਜਾਂਦੀ ਹੈ, ਚਾਹੇ ਬਾਅਦ ਵਿੱਚ ਕੁੱਝ ਵੀ ਹੋਵੇ।

ਇੱਕ ਦਿਨ ਸੁਪਰ ਮਾਰਕੀਟ ਵਿੱਚ ਮੈਂ ਇੱਕ ਟੇਬਲ ਤੇ ਅੰਗੂਰ ਪਾਏ ਹੋਏ ਵੇਖੇ ਜਿਨ੍ਹਾਂ ਤੇ ਕੀਮਤ ਲਿਖੀ ਹੋਈ ਸੀ ਇੱਕ ਪੌਂਡ 15 ਸੈਂਟ। ਦੂਜੀ ਟੇਬਲ ਤੇ ਵੀ ਬਿਲਕੁਲ ਉਸੇ ਤਰ੍ਹਾਂ ਦੇ ਅੰਗੂਰ ਰੱਖੇ ਹੋਏ ਸਨ, ਪਰ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਪੌਲੀਥੀਨ ਦੇ ਬੈਗ ਵਿੱਚ ਪੈਕ ਕੀਤਾ ਹੋਇਆ ਸੀ ਅਤੇ ਉਸ ਤੇ ਕੀਮਤ ਲਿਖੀ ਹੋਈ ਸੀ 2 ਪੌਂਡ 35 ਸੈਂਟ।

ਮੈਂ ਤੋਲਣ ਵਾਲੇ ਨੌਜਵਾਨ ਨੂੰ ਪੁੱਛਿਆ, 'ਇਨ੍ਹਾਂ ਦੋਵੇਂ ਪ੍ਰਕਾਰ ਦੇ ਅੰਗੂਰਾਂ ਵਿੱਚ ਕੀ ਫਰਕ ਹੈ?'

'ਦੋਨਾਂ ਵਿੱਚ ਫਰਕ ਹੈ', ਉਸਨੇ ਜਵਾਬ ਦਿੱਤਾ, 'ਪੌਲੀਥੀਨ ਦੇ ਕਵਰ ਦਾ। ਪੌਲੀਥੀਕ ਅੰਗੂਰ ਆਮ ਅੰਗੂਰਾਂ ਨਾਲੋਂ ਦੋ ਗੁਣਾ ਜ਼ਿਆਦਾ ਵਿਕਦੇ ਹਨ ਕਿਉਂਕਿ ਉਹ ਜ਼ਿਆਦਾ ਆਕਰਸ਼ਕ ਦਿਖਦੇ ਹਨ।'

ਅਗਲੀ ਵਾਰੀ ਜਦੋਂ ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੇ ਆਪ ਨੂੰ ਵੇਚਣ ਜਾਉ, ਤਾਂ ਅੰਗੂਰਾਂ ਦੀ ਉਦਾਹਰਣ ਨੂੰ ਧਿਆਨ ਵਿੱਚ ਰੱਖਣਾ। ਚੰਗੀ ਪੈਕਿੰਗ ਹੋਵੇ, ਤਾਂ ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੇ ਆਪ ਨੂੰ ਜ਼ਿਆਦਾ ਚੰਗੀ ਤਰ੍ਹਾਂ ਵੇਚ ਪਾਉਗੇ - ਅਤੇ ਜ਼ਿਆਦਾ ਕੀਮਤ ਤੇ ਵੀ।

ਇਸ ਤੋਂ ਸਾਨੂੰ ਇਹ ਸਿੱਖਿਆ ਮਿਲਦੀ ਹੈ - ਤੁਹਾਡੀ ਪੈਕਿੰਗ ਜਿੰਨੀ ਚੰਗੀ ਹੋਵੇਗੀ, ਤੁਹਾਨੂੰ ਲੋਕਾਂ ਵੀ ਉਨਾ ਹੀ ਪਸੰਦ ਕਰਨਗੇ।

ਕੱਲ੍ਹ ਤੁਸੀਂ ਉਹਨਾਂ ਲੋਕਾਂ ਨੂੰ ਦੇਖੋਗੇ ਜਿਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਰੋਸਟਰੈਂਟ, ਬੱਸਾਂ, ਭਰੀ ਭਰੀਆਂ ਲਾਬੀਆਂ, ਸਟੋਰਾਂ ਅਤੇ ਆਫਿਸ ਵਿੱਚ ਸਭ ਤੋਂ ਜ਼ਿਆਦਾ ਸਨਮਾਨ ਮਿਲਦਾ ਹੈ। ਲੋਕ ਸਾਹਮਣੇ ਵਾਲੇ ਬੰਦੇ ਦਾ ਪਹਿਲੀ ਨਜ਼ਰ ਹੀ ਅਚੇਤਨ ਵਿੱਚ ਉਸਦਾ ਮੁਲਾਂਕਣ ਕਰਦੇ ਹਨ ਅਤੇ ਉਸਦੇ ਨਾਲ ਉਸੇ ਤਰ੍ਹਾਂ ਦਾ ਵਿਉਹਾਰ ਕਰਦੇ ਹਨ।

ਅਸੀਂ ਕਿਸੇ ਬੰਦੇ ਵੱਲ ਦੇਖਦੇ ਹਾਂ ਅਤੇ 'ਹੋਰ, ਯਾਰ' ਵਾਲਾ ਵਿਉਂਤਾਰ ਕਰਦੇ ਹਾਂ। ਅਸੀਂ ਦੂਜੇ ਬੰਦੇ ਵੱਲ ਦੇਖਦੇ ਹਾਂ ਤੇ 'ਯਸ ਸਰ' ਵਾਲਾ ਵਿਉਂਤਾਰ ਕਰਦੇ ਹਾਂ।

ਹਾਂ ਜੀ, ਬੰਦੇ ਦਾ ਬਾਹਰੀ ਵਿਅਕਤੀਤਵ ਬੋਲਦਾ ਹੈ। ਚੰਗੇ ਪਹਿਰਾਵੇ ਵਾਲੇ ਵਿਅਕਤੀ ਦੀ ਸਕਾਰਾਤਮਕ ਛਾਪ ਪੈਂਦੀ ਹੈ। ਇਸ ਰਾਹੀਂ ਲੋਕਾਂ ਤਾਈਂ ਇਹ ਸੰਦੇਸ਼ ਪੁੱਜਦਾ ਹੈ, 'ਇਹ ਇੱਕ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਬੰਦਾ ਹੈ - ਬੁੱਧੀਮਾਨ, ਅਮੀਰ ਅਤੇ ਭਰੋਸੇਯੋਗ'। ਇਸ ਬੰਦੇ ਦਾ ਸਨਮਾਨ ਕਰਨਾ ਚਾਹੀਦਾ ਹੈ, ਇਸਦੀ ਤਾਰੀਫ਼ ਕਰਨੀ ਚਾਹੀਦੀ ਹੈ ਅਤੇ ਇਸ ਤੇ ਭਰੋਸਾ ਕਰਨਾ ਚਾਹੀਦਾ ਹੈ। ਇਹ ਆਪਣੇ ਆਪ ਦਾ ਸਨਮਾਨ ਕਰਦਾ ਹੈ ਅਤੇ ਮੈਂ ਵੀ ਉਸਦਾ ਸਨਮਾਨ ਕਰਾਂਗਾ।'

ਫਟੇਹਾਲ ਜਾ ਗੰਦੇ ਕਪੜੇ ਪਾਏ ਬੰਦੇ ਦੀ ਲੋਕਾਂ ਤੇ ਨਕਾਰਾਤਮਕ ਛਾਪ ਪੈਂਦੀ ਹੈ। ਇਹੋ ਜਿਹੇ ਕਪੜਿਆਂ ਨਾਲ ਇਹ ਸੰਦੇਸ਼ ਪੁੱਜਦਾ ਹੈ, 'ਇਹ ਰਿਹਾ ਇੱਕ ਅਸਫਲ ਬੰਦਾ - ਲਾਪਰਵਾਹ, ਨਕਾਰਾਤਮਕ, ਮਹੱਤਵਹੀਣ'। ਉਹ ਕੇਵਲ ਇੱਕ ਆਮ ਬੰਦਾ ਹੈ। ਉਸ ਵੱਲ ਕੋਈ ਵਿਸ਼ੇਸ਼ ਧਿਆਨ ਦੇਣਾ ਨਹੀਂ ਚਾਹੁੰਦਾ। ਉਸਨੂੰ ਧੱਕੇ ਖਾਣ ਦੀ ਆਦਤ ਹੋਵੇਗੀ।'

ਜਦੋਂ ਮੈਂ ਆਪਣੇ ਟ੍ਰੇਨਿੰਗ ਪ੍ਰੋਗਰਾਮਾਂ ਵਿੱਚ ਇਸ ਗੱਲ ਤੇ ਜ਼ੋਰ ਦਿੰਦਾ ਹਾਂ ਕਿ 'ਆਪਣੇ ਪਹਿਰਾਵੇ ਦਾ ਸਨਮਾਨ ਕਰੋ' ਤਾਂ ਮੇਰੇ ਤੋਂ ਹਮੇਸ਼ਾ ਇਹ ਸਵਾਲ ਪੁੱਛਿਆ ਜਾਂਦਾ ਹੈ, 'ਮੈਂ ਤੁਹਾਡੀ ਗੱਲ ਨਾਲ ਸਹਿਮਤ ਹਾਂ। ਪਹਿਰਾਵਾ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਹੈ। ਪਰ ਮੈਂ ਇੰਨੇ ਮਹਿੰਗੇ ਕੱਪੜੇ ਕਿਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਪਾਵਾਂਗਾ ਜਿਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਪਾ ਕੇ ਮੇਰੇ ਅੰਦਰ ਆਤਮ-ਵਿਸ਼ਵਾਸ ਜਾਗ ਜਾਵੇ ਅਤੇ ਦੂਜੇ ਮੇਰਾ ਸਨਮਾਨ ਕਰਨ ਲੱਗਣ ?'

ਇਹ ਸਵਾਲ ਕਈ ਲੋਕਾਂ ਨੂੰ ਪਰੇਸ਼ਾਨ ਕਰਦਾ ਹੈ। ਇਸਨੇ ਮੈਨੂੰ ਵੀ ਬੜੇ ਸਮੇਂ ਤੱਕ ਪਰੇਸ਼ਾਨ ਕੀਤਾ। ਪਰ ਇਸਦਾ ਜਵਾਬ ਦਰਅਸਲ ਬੜਾ ਸੌਖਾ ਹੈ - ਦੁਕਾਨੀ ਕੀਤਾ ਰਿਹਾ ਅਤੇ ਅੱਧੀ ਸੀਖਿਆ ਖਰੀਦੋ। ਇਸ ਸੂਤਰ ਨੂੰ ਦਿਮਾਗ ਵਿੱਚ ਚੰਗੀ ਤਰ੍ਹਾਂ ਖਿਟਾ ਲਵੋ। ਫਿਰ ਇਸ ਤੇ ਅਮਲ ਕਰੋ। ਹੈਟ, ਸੂਟ, ਸ਼ੋਜ਼, ਕੋਟ - ਜਿਹੜਾ ਵੀ ਕਪੜਾ ਤੁਸੀਂ ਪਾਵੋ, ਇਸੇ ਹਿਸਾਬ ਨਾਲ ਪਾਉ। ਜਿਥੇ ਤਾਂਈਂ ਇਕਣ ਦਾ ਸਵਾਲ ਹੈ, ਕੁਆਲਿਟੀ ਜ਼ਿਆਦਾ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਹੁੰਦੀ ਹੈ, ਕੁਆਲਿਟੀ ਘੱਟ। ਜਦ ਤੁਸੀਂ ਇਸ ਸਿਧਾਂਤ ਤੇ ਅਮਲ ਕਰੋਗੇ ਤਾਂ ਪਾਵੋਗੇ ਕਿ ਨਾ ਕੇਵਲ ਇਸ ਨਾਲ ਤੁਹਾਡੀਆਂ ਨਜ਼ਰਾਂ ਵਿੱਚ ਤੁਹਾਡਾ ਸਨਮਾਨ ਵਧੇਗਾ, ਬਲਕਿ ਦੂਜਿਆਂ ਲੋਕਾਂ ਦੀਆਂ ਨਜ਼ਰਾਂ ਵਿੱਚ ਵੀ ਤੁਹਾਡਾ ਸਨਮਾਨ ਕਈ ਗੁਣਾ ਵਧ ਜਾਵੇਗਾ। ਤੇ ਤੁਸੀਂ ਪਾਵੋਗੇ ਕਿ ਜ਼ਿਆਦਾ ਮਹਿੰਗੇ ਕੱਪੜੇ ਪਾਉਣ ਤੋਂ ਬਾਅਦ ਵੀ ਤੁਸੀਂ ਫਾਇਦੇ ਵਿੱਚ ਰਹੋ ਕਿਉਂਕਿ -

1. ਤੁਹਾਡੇ ਕੱਪੜੇ ਜ਼ਿਆਦਾ ਸਮੇਂ ਤੱਕ ਚਲਣਗੇ ਕਿਉਂਕਿ ਉਹ ਸਸਤੇ ਕਪੜਿਆਂ ਤੋਂ ਜ਼ਿਆਦਾ ਟਿਕਾਉਂਦੇ ਹੁੰਦੇ ਹਨ, ਅਤੇ ਜਦੋਂ ਤਾਈਂ ਉਹ ਚਲਣਗੇ, ਤਦੋਂ ਤਾਈਂ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੀ ਕੁਆਲਿਟੀ ਬਣੀ ਰਹੇਗੀ।

2. ਜਿਹੜਾ ਤੁਸੀਂ ਖਰੀਦੋਗੇ, ਉਹ ਜ਼ਿਆਦਾ ਸਮੇਂ ਤੱਕ ਫੈਸ਼ਨ ਬਣਿਆ ਰਹੇਗਾ। ਚੰਗੇ ਕੱਪੜੇ ਹਮੇਸ਼ਾ ਫੈਸ਼ਨ ਵਿੱਚ ਬਣੇ ਰਹਿੰਦੇ ਹਨ।

3. ਤੁਹਾਨੂੰ ਚੰਗੀ ਸਲਾਹ ਮਿਲੇਗੀ। ਜਿਹੜਾ ਦੁਕਾਨਦਾਰ 200 ਡਾਲਰ ਦਾ ਸੂਟ ਵੇਚਦਾ ਹੈ ਉਹ 100 ਡਾਲਰ ਦਾ ਸੂਟ ਵੇਚਣ ਵਾਲੇ ਦੁਕਾਨਦਾਰ ਦੇ ਬਜਾਏ ਸਹੀ ਕੱਪੜਾ ਦੁਕਾਨ ਵਿੱਚ ਤੁਹਾਡੀ ਜ਼ਿਆਦਾ ਸਹਾਇਤਾ ਕਰੇਗਾ।

ਯਾਦ ਰੱਖੋ : ਤੁਹਾਡਾ ਪਹਿਰਾਵਾ ਤੁਹਾਨੂੰ ਕੁੱਝ ਕਹਿੰਦਾ ਹੈ ਅਤੇ ਇਹ ਦੂਜਿਆਂ ਨੂੰ ਵੀ ਯਾਦ ਕਰਿੰਦਾ ਹੈ। ਪੱਕਾ ਕਰ ਲਵੋ ਕਿ ਉਹ ਸਾਰਿਆਂ ਨੂੰ ਇਹੀ ਕਹੇ, 'ਇਹ ਰਿਹਾ ਇੱਕ ਬੰਦਾ ਜਿਹੜਾ ਤੁਹਾਡਾ ਸਨਮਾਨ ਕਰਦਾ ਹੈ। ਇਹ ਬੰਦਾ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਹੈ। ਇਸਦੇ ਨਾਲ ਇਹੋ ਜਿਹਾ ਵਿਉਂਤਾਰ ਕਰੋ ਜਿਵੇਂ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਬੰਦਿਆਂ ਨਾਲ ਕੀਤਾ ਜਾਂਦਾ ਹੈ।

ਤੁਹਾਨੂੰ ਦੂਜਿਆਂ ਵਾਸਤੇ ਆਪਣੇ ਪਹਿਰਾਵੇ ਤੇ ਵੀ ਧਿਆਨ ਦੇਣਾ ਚਾਹੀਦਾ ਹੈ, ਅਤੇ ਉਸਤੋਂ ਵੀ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਗੱਲ ਇਹ ਹੈ ਕਿ ਤੁਹਾਨੂੰ ਆਪਣੇ ਆਪ ਲਈ ਇਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਕਰਨਾ ਚਾਹੀਦਾ ਹੈ- ਆਪਣੇ ਸਭ ਤੋਂ ਚੰਗੇ ਸਰੂਪ ਵਿੱਚ ਸਭ ਦੇ ਸਾਹਮਣੇ ਆਪਣੇ-ਆਪ ਨੂੰ ਪੇਸ਼ ਕਰੋ।

ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੇ ਬਾਰੇ ਜੋ ਸੋਚਦੇ ਹੋ, ਤੁਸੀਂ ਉਹੀ ਹੁੰਦੇ ਹੋ। ਜੇਕਰ ਤੁਹਾਡੇ ਪਹਿਰਾਵੇ ਤੋਂ ਤੁਹਾਨੂੰ ਲੱਗਦਾ ਹੈ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਹੀਣ ਹੋ, ਤਾਂ ਤੁਸੀਂ ਵਾਕਈ ਹੀਣ ਹੁੰਦੇ ਹੋ। ਜੇਕਰ ਤੁਹਾਨੂੰ ਲੱਗਦਾ ਹੈ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਛੋਟੇ ਹੋ, ਤਾਂ ਸੱਚਮੁੱਚ ਛੋਟੇ ਬਣ ਜਾਂਦੇ ਹੋ। ਵਧੀਆ ਇਕਣ ਦੀ ਕੋਸ਼ਿਸ਼ ਕਰੋ ਤਦੋਂ ਹੀ ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੇ ਆਪ ਨੂੰ ਵਧੀਆ ਸਮਝੋਗੇ ਅਤੇ ਵਧੀਆ ਕੰਮ ਕਰ ਪਾਵੋਗੇ।

ਇਹ ਸੋਚੋ ਕਿ ਕੰਮ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਹੈ :- ਕੰਮ ਦੇ ਬਾਰੇ ਚਿੰਨ ਇੰਨਾ ਚੁੱਕਣ ਵਾਲਿਆਂ ਦੀ ਇਹ ਕਹਾਣੀ ਆਮ ਕਰਕੇ ਸੁਣਾਈ ਜਾਂਦੀ ਹੈ। ਇਹ ਬਹੁਤ ਵਧੀਆ ਕਹਾਣੀ ਹੈ, ਇਸ ਲਈ ਇਸ ਨੂੰ ਇੱਕ ਵਾਰੀ ਹੋਰ ਸੁਣਨ ਵਿੱਚ ਕੋਈ ਹਰਜ਼ ਨਹੀਂ।

ਜਦੋਂ ਇਹ ਸਵਾਲ ਪੁੱਛਿਆ ਗਿਆ, 'ਤੂੰ ਕੀ ਕਰ ਰਿਹਾ ਏਂ ? ਤਾਂ ਇੰਨਾ ਜਮਾਉਣ ਵਾਲੇ ਪਹਿਲੇ ਨੇ ਕਿਹਾ, 'ਇੰਨਾ ਜਮਾ ਰਿਹਾ ਹਾਂ।' ਦੂਜੇ ਨੇ ਜਵਾਬ ਦਿੱਤਾ, '9.3 ਡਾਲਰ ਪੁਰੀ ਘੰਟੇ ਕਮਾ ਰਿਹਾ ਹਾਂ।' ਅਤੇ ਤੀਜੇ ਨੇ ਜਵਾਬ ਦਿੱਤਾ, 'ਮੈਂ ? ਮੈਂ ਤਾਂ ਦੁਨੀਆ ਦਾ ਸਭ ਤੋਂ ਮਹਾਨ ਗਿਰਜਾਘਰ ਬਣਾ ਰਿਹਾ ਹਾਂ।'

ਇਹ ਕਹਾਣੀ ਸਾਨੂੰ ਇਹ ਨਹੀਂ ਦੱਸਦੀ ਕਿ ਬਾਅਦ ਵਿੱਚ ਇਹਨਾਂ ਤਿੰਨੋਂ ਇਨ੍ਹਾਂ ਜਮਾਉਣ ਵਾਲਿਆਂ ਦੀ ਜ਼ਿੰਦਗੀ ਵਿੱਚ ਕੀ ਹੋਇਆ, ਪਰ ਤੁਹਾਨੂੰ ਕੀ ਲੱਗਦਾ ਹੈ ਕੀ ਹੋਇਆ ਹੋਵੇਗਾ? ਸਾਇੰਟ ਪਹਿਲੇ ਦੋਵੇਂ ਇੰਟਾਂ ਜਮਾਉਣ ਵਾਲੇ ਸਾਰੀ ਜ਼ਿੰਦਗੀ ਉਹੀ ਕੰਮ ਕਰਦੇ ਰਹੇ ਹੋਣਗੇ - ਇੰਟਾਂ ਦੇਣ ਜਾਂ ਇੰਟਾਂ ਜਮਾਉਣ ਦਾ। ਉਨ੍ਹਾਂ ਵਿੱਚ ਭਵਿੱਖ ਦੇਖਣ ਦੀ ਨਜ਼ਰ ਨਹੀਂ ਸੀ। ਉਹ ਆਪਣੇ ਕੰਮ ਦਾ ਸਨਮਾਨ ਨਹੀਂ ਸਨ ਕਰਦੇ। ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਕੋਈ ਚੀਜ਼ ਪਿਛੇ ਤੋਂ ਪੱਕੇ ਹੋਏ ਮਹਾਨ ਸਫਲਤਾ ਵੱਲ ਨਹੀਂ ਸੀ ਲਿਜਾ ਰਹੀ।

ਪਰ ਤੁਸੀਂ ਸਫ਼ਰ ਲਾ ਸਕਦੇ ਹੋ ਕਿ ਤੀਜਾ ਕਾਰੀਗਰ ਜਿਸਨੇ ਇਹ ਕਿਹਾ ਸੀ ਕਿ ਉਹ ਮਹਾਨ ਗਿਰਜਾਘਰ ਬਣਾ ਰਿਹਾ ਸੀ, ਉਸਨੇ ਹਮੇਸ਼ਾ ਇੰਟਾਂ ਨਹੀਂ ਜਮਾਈਆਂ ਹੋਣਗੀਆਂ। ਸਾਇੰਟ ਉਹ ਵੈਰਮੈਨ ਬਣ ਗਿਆ ਹੋਵੇਗਾ ਜਾਂ ਸਾਇੰਟ ਨੌਕੇਦਾਰ ਜਾਂ ਸਾਇੰਟ ਇੱਕ ਅਰਕੀਟੈਕਟ। ਉਹ ਅੱਗੇ ਵੱਧ ਗਿਆ ਹੋਵੇਗਾ, ਉੱਤੇ ਵੱਲ ਵਾਪਿਆ ਹੋਵੇਗਾ। ਕਿਉਂ ? ਕਿਉਂਕਿ ਇਨਸਾਨ ਦੀ ਸੋਚ ਹੀ ਉਸਦੀ ਤਰੱਕੀ ਦਾ ਆਧਾਰ ਹੈ। ਤੀਜੇ ਨੰਬਰ ਦਾ ਕਾਰੀਗਰ ਉੱਚਾ ਸੋਚ ਸਕਦਾ ਸੀ, ਉਸਦੇ ਵਿਚਾਰ ਉੱਚੇ ਸਨ ਅਤੇ ਉਸਨੂੰ ਆਪਣੇ ਕੰਮ ਦੇ ਮਹੱਤਵ ਦਾ ਅਹਿਸਾਸ ਸੀ।

ਕੰਮ ਬਾਰੇ ਤੁਹਾਡੀ ਸੋਚ ਕੀ ਹੈ, ਉਸਤੋਂ ਤੁਹਾਡੇ ਬਾਰੇ ਬਹੁਤ ਕੁੱਝ ਪਤਾ ਚਲਦਾ ਹੈ ਉਸਤੋਂ ਇਹ ਵੀ ਪਤਾ ਚਲਦਾ ਹੈ ਕਿ ਤੁਹਾਡੇ ਅੰਦਰ ਜਿਆਦਾ ਜ਼ਿੰਮੇਵਾਰੀ ਝੁੱਕਣ ਦੀ ਸਮਰੱਥਾ ਹੈ ਜਾਂ ਨਹੀਂ।

ਮੇਰਾ ਦੋਸਤ ਨੌਕਰੀਆਂ ਦੇਣ ਵਾਲੀ ਇੱਕ ਫਰਮ ਚਲਾਉਂਦਾ ਹੈ। ਉਸਨੇ ਮੈਨੂੰ ਹੁਣੇ ਹੀ ਕਿਹਾ, 'ਅਸੀਂ ਕਿਸੇ ਦੀ ਨੌਕਰੀ ਦੀ ਦਰਖਾਸਤ ਵਿੱਚ ਇਸ ਗੱਲ ਤੇ ਖਾਸ ਧਿਆਨ ਦਿੰਦੇ ਹਾਂ ਕਿ ਵਰਤਮਾਨ ਨੌਕਰੀ ਬਾਰੇ ਉਸ ਦੀ ਰਾਇ ਕੀ ਹੈ। ਜਦੋਂ ਅਸੀਂ ਦੇਖਦੇ ਹਾਂ ਕਿ ਉਸਦੀ ਨਜ਼ਰ ਵਿੱਚ ਉਸਦਾ ਵਰਤਮਾਨ ਕੰਮ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਹੈ, ਤਾਂ ਸਾਡੇ ਤੇ ਇਸਦਾ ਹਮੇਸ਼ਾ ਚੰਗਾ ਅਸਰ ਪੈਂਦਾ ਹੈ।'

'ਕਿਉਂ ?' ਸਿਰਫ ਇਸ ਕਰਕੇ ਜੇਕਰ ਬਿਨੈਕਾਰ ਦੀ ਨਜ਼ਰ ਵਿੱਚ ਉਸਦਾ ਵਰਤਮਾਨ ਕੰਮ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਹੈ, ਤਾਂ ਉਸਦੀ ਨਜ਼ਰ ਵਿੱਚ ਉਸਦਾ ਅਗਲਾ ਕੰਮ ਵੀ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਹੋਵੇਗਾ। ਅਸੀਂ ਇਹ ਪਾਇਆ ਹੈ ਜਿਹੜਾ ਬੰਦਾ ਆਪਣੇ ਕੰਮ ਦਾ ਜਿੰਨਾ ਸਨਮਾਨ ਕਰਦਾ ਹੈ, ਉਹ ਆਪਣੇ ਕੰਮ ਨੂੰ ਉਨੀ ਹੀ ਚੰਗੀ ਤਰ੍ਹਾਂ ਕਰਦਾ ਹੈ। ਦੋਨਾਂ ਵਿੱਚ ਬੜਾ ਗਹਿਰਾ ਸੰਬੰਧ ਹੁੰਦਾ ਹੈ।'

ਤੁਹਾਡੇ ਪਹਿਰਾਵਾ ਵਾਂਗ, ਤੁਹਾਡੀ ਆਪਣੇ ਕੰਮ ਬਾਰੇ ਸੋਚ ਵੀ ਤੁਹਾਡੇ ਸੁਪਰੀਅਰ, ਸਹਿਕਰਮੀਆਂ, ਹੇਠਲਿਆਂ ਨੂੰ ਕੁੱਝ ਕਹਿੰਦੀ ਹੈ - ਦਰਅਸਲ, ਤੁਹਾਡੇ ਸੰਪਰਕ ਵਿੱਚ ਅਉਣ

ਵਾਲੇ ਹਰ ਵਿਅਕਤੀ ਨੂੰ ਕੁੱਝ ਨਾ ਕੁੱਝ ਜ਼ਰੂਰ ਕਹਿੰਦੀ ਹੈ।

ਕੁੱਝ ਮਹੀਨੇ ਪਹਿਲਾਂ ਮੈਂ ਇੱਕ ਦੋਸਤ ਦੇ ਨਾਲ ਕੁੱਝ ਘੰਟਿਆਂ ਦਾ ਸਮਾਂ ਬਤੀਤ ਕੀਤਾ। ਮੇਰਾ ਇਹ ਮਿਤਰ ਇੱਕ ਅਪਲਾਇੰਸ ਨਿਰਮਾਤਾ ਦੇ ਕੋਲ ਪਰਸਨਲ ਡਾਇਰੈਕਟਰ (Personal director) ਹੈ। ਅਸੀਂ 'ਬੰਦਾ ਬਣਾਉਣ' ਦੇ ਬਾਰੇ ਗੱਲਾਂ ਕੀਤੀਆਂ। ਉਸਨੇ ਆਪਣਾ 'ਪਰਸਨਲ ਆਫਿਟ ਸਿਸਟਮ' ਮੈਨੂੰ ਸਮਝਾਇਆ ਤੇ ਕਿਹਾ ਕਿ ਉਸਨੇ ਇਸ ਨਾਲ ਬਹੁਤ ਕੁੱਝ ਸਿੱਖਿਆ ਹੈ।

'ਸਾਡੇ ਕੋਲ 800 ਲੋਕਾਂ ਦਾ ਗੈਰ-ਉਤਪਾਦਕ ਸਟਾਫ਼ ਹੈ। ਸਾਡੇ ਪਰਸਨਲ ਆਫਿਟ ਸਿਸਟਮ ਵਿੱਚ ਮੈਂ ਆਪਣੇ ਇੱਕ ਸਹਿਕਰਮੀ ਦੇ ਨਾਲ ਹਰ ਛੇ ਮਹੀਨੇ ਵਿੱਚ ਆਪਣੇ ਹਰ ਵਰਕਰ ਦਾ ਇੰਟਰਵਿਊ ਲੈਂਦਾ ਹਾਂ। ਸਾਡਾ ਨਿਸ਼ਾਨਾ ਸਿੱਧਾ ਜਿਹਾ ਹੈ। ਅਸੀਂ ਜਾਨਣਾ ਚਾਹੁੰਦੇ ਹਾਂ ਕਿ ਅਸੀਂ ਉਸਦੇ ਕੰਮ ਵਿੱਚ ਉਸਦੀ ਕੀ ਸਹਾਇਤਾ ਕਰ ਸਕਦੇ ਹਾਂ। ਅਸੀਂ ਸੋਚਦੇ ਹਾਂ ਕਿ ਇਹ ਇੱਕ ਚੰਗੀ ਪਰੰਪਰਾ ਹੈ ਕਿਉਂਕਿ ਸਾਡੇ ਕੋਲ ਕੰਮ ਕਰਨ ਵਾਲਾ ਹਰ ਬੰਦਾ ਸਾਡੇ ਲਈ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਹੈ, ਵਰਨਾ ਉਹ ਸਾਡੇ ਕੋਲ ਕੰਮ ਨਹੀਂ ਕਰ ਰਿਹਾ ਹੁੰਦਾ।

'ਅਸੀਂ ਵਰਕਰ ਤੋਂ ਸਿੱਧਾ ਸਵਾਲ ਨਹੀਂ ਪੁੱਛਦੇ। ਇਸਦੀ ਬਜਾਏ ਅਸੀਂ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਹੱਲਾਸ਼ੇਰੀ ਦਿੰਦੇ ਹਾਂ ਕਿ ਉਹ ਜੋ ਕੀਹਣਾ ਚਾਹੁੰਦਾ ਹੈ, ਕਰੇ। ਅਸੀਂ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੇ ਸੱਚੇ ਵਿਚਾਰਾਂ ਨੂੰ ਸੁਣਨਾ ਚਾਹੁੰਦੇ ਹਾਂ। ਹਰ ਇੰਟਰਵਿਊ ਦੇ ਬਾਅਦ ਅਸੀਂ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੇ ਕੰਮ ਦੇ ਬਾਰੇ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੇ ਰਵੱਈਏ ਦਾ ਮੁਲਾਂਕਣ ਕਈ ਨੁਕਤਿਆਂ ਤੇ ਕਰਦੇ ਹਾਂ।

'ਮੈਂ ਇਸ ਤੋਂ ਇਹ ਸਿੱਖਿਆ, ਉਸਨੇ ਅੱਗੇ ਕਿਹਾ, 'ਸਾਡੇ ਵਰਕਰ ਦੇ ਗਰੁੱਪ ਜਾਂ ਬੀ ਗਰੁੱਪ ਵਿੱਚੋਂ ਕਿਸੇ ਇੱਕ ਗਰੁੱਪ ਵਿੱਚ ਫਿਟ ਹੁੰਦੇ ਹਨ ਅਤੇ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੇ ਕਿਸੇ ਗਰੁੱਪ ਵਿੱਚ ਫਿਟ ਹੋਣ ਦਾ ਆਧਾਰ ਹੁੰਦਾ ਹੈ ਆਪਣੇ ਕੰਮ ਬਾਰੇ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦਾ ਰਵੱਈਆ।

'ਬੀ ਗਰੁੱਪ ਦੇ ਲੋਕ ਮੁੱਖ ਤੌਰ ਤੇ ਸਰੀਰੀਆਂ, ਕੰਪਨੀ ਦੀ ਕਿਟਾਇਰਮੈਂਟ ਯੋਜਨਾਵਾਂ, ਮੈਡੀਕਲ ਲੀਵ ਲੈਣ ਦੀਆਂ ਨੀਤੀਆਂ, ਛੁੱਟੀਆਂ ਦਾ ਸਮਾਂ, ਬੀਮਾ ਯੋਜਨਾ ਵਿੱਚ ਸੁਧਾਰ ਅਤੇ ਓਵਰਟਾਈਮ ਦੇ ਬਾਰੇ ਗੱਲਾਂ ਕਰਦੇ ਹਨ। ਉਹ ਇਹ ਜਾਣਨਾ ਚਾਹੁੰਦੇ ਹਨ ਕਿ ਜਿਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਪਿਛਲੇ ਮਾਰਚ ਵਿੱਚ ਓਵਰਟਾਈਮ ਦਿੱਤਾ ਗਿਆ ਸੀ, ਕੀ ਉਹ ਇਸ ਵਾਰ ਵੀ ਮਾਰਚ ਵਿੱਚ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਦਿੱਤਾ ਜਾਵੇਗਾ। ਉਹ ਆਪਣੀ ਨੌਕਰੀ ਦੀਆਂ ਮੁਸ਼ਕਿਲਾਂ ਬਾਰੇ ਵੀ ਬਹੁਤ ਗੱਲਾਂ ਕਰਦੇ ਹਨ। ਉਹ ਸਾਨੂੰ ਵਿਸਤਾਰ ਨਾਲ ਦੱਸਦੇ ਹਨ ਕਿ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਆਪਣੇ ਸਾਥੀ-ਵਰਕਰਾਂ ਦੀਆਂ ਕਿਹੜੀਆਂ ਗੱਲਾਂ ਜਾਂ ਆਦਤਾਂ ਪਸੰਦ ਨਹੀਂ ਹਨ। ਕੁਲ ਮਿਲਾਕੇ, ਬੀ ਗਰੁੱਪ ਦੇ ਲੋਕ - ਅਤੇ ਇਸ ਗਰੁੱਪ ਵਿੱਚ ਸਾਡੇ ਗੈਰ-ਉਤਪਾਦਕ ਸਟਾਫ਼ ਦੇ ਤਕਰੀਬਨ 80 ਫੀਸਦੀ ਵਰਕਰ ਅਉਂਦੇ ਹਨ - ਆਪਣੀ ਨੌਕਰੀ ਨੂੰ ਲੋੜੀਂਦੀ ਬੁਰਾਈ ਸਮਝਦੇ ਹਨ।

‘ਆਪਣੀ ਨੌਕਰੀ ਬਾਰੇ ਏ ਗਰੁੱਪ ਦੇ ਵਿਅਕਤੀ ਦਾ ਨਜ਼ਰੀਆ ਬਿਲਕੁਲ ਵੱਖਰਾ ਹੋਣਾ ਹੈ। ਉਹ ਆਪਣੇ ਭਵਿੱਖ ਦੇ ਬਾਰੇ ਚਿੰਤਿਤ ਹੁੰਦਾ ਹੈ ਅਤੇ ਸਾਨੂੰ ਸੁਝਾਅ ਦਿੰਦਾ ਹੈ ਕਿ ਉਹ ਕਿਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਆਪਣੇ ਕੰਮ ਨੂੰ ਹੋਰ ਵਧੀਆ ਢੰਗ ਨਾਲ ਕਰ ਸਕਦਾ ਹੈ। ਉਹ ਸਭ ਤੋਂ ਕਿਸੇ ਗੱਲ ਦੀ ਆਸ ਨਹੀਂ ਕਰਦਾ, ਉਹ ਸਭ ਤੋਂ ਸਿਰਫ਼ ਮੌਕਾ ਚਾਹੁੰਦਾ ਹੈ। ਏ ਗਰੁੱਪ ਦੇ ਲੋਕ ਵੱਡੇ ਪੈਮਾਨੇ ਤੇ ਸੋਚਦੇ ਹਨ। ਉਹ ਬਿਜਨਸ ਸੁਧਾਰਨ ਲਈ ਸੁਝਾਅ ਦਿੰਦੇ ਹਨ। ਉਹ ਮੇਰੇ ਆਰਥਿਕ ਵਿੱਚ ਹੋਣ ਵਾਲੇ ਇੰਟਰਵਿਊ ਨੂੰ ਰਚਨਾਤਮਕ ਅਤੇ ਲਾਭਦਾਇਕ ਸਮਝਦੇ ਹਨ। ਜਦੋਂ ਕਿ ਗਰੁੱਪ ਬੀ ਦੇ ਲੋਕ ਮੰਨਦੇ ਹਨ ਕਿ ਇੰਟਰਵਿਊ ਜਾਂ ਸਾਡਾ ਪਰਸਨਲ ਆਡਿਟ ਸਿਸਟਮ ਇੱਕ ਬੁਨਵਾਸੀਕ ਮਾਹਿਮ ਹੈ ਅਤੇ ਇਸ ਤੋਂ ਜਿਵੇਂ ਕਿਵੇਂ ਫੁਟਕਾਰਾ ਪਾਉਣ ਨਾਲ ਉਹ ਖੁਸ਼ ਹੁੰਦੇ ਹਨ।

‘ਕਿਸੇ ਦੇ ਕਵੇਈਏ ਦਾ ਉਸਦੀ ਸਫਲਤਾ ਨਾਲ ਕੀ ਸੰਬੰਧ ਹੈ, ਇਹ ਦੇਖਣ ਦਾ ਤਰੀਕਾ ਸਾਡੇ ਕੋਲ ਹੈ। ਵਰਕਰਾਂ ਨੂੰ ਪੁੱਛੋਗੇ ਦੇਣਾ, ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੀਆਂ ਤਨਖਾਹਾਂ ਵਧਾਉਣਾ ਅਤੇ ਬਾਕੀ ਖਾਸ ਮੁਨਾਫ਼ਾ ਦੇਣ ਦੀ ਜਿੰਨੀਆਂ ਵੀ ਸਿਫਾਰਿਸ਼ਾਂ ਹੁੰਦੀਆਂ ਹਨ, ਉਹ ਸਾਰੀਆਂ ਮੇਰੇ ਕੋਲ ਆਉਂਦੀਆਂ ਹਨ। ਹਮੇਸ਼ਾ ਤੋਂ ਇਹੀ ਦੇਖਣ ਵਿੱਚ ਆਇਆ ਹੈ ਕਿ ਮੁਨਾਫ਼ਾ ਦੇਣ ਦੀਆਂ ਸਿਫਾਰਿਸ਼ਾਂ ਏ ਗਰੁੱਪ ਦੇ ਲੋਕਾਂ ਲਈ ਆਉਂਦੀਆਂ ਹਨ ਅਤੇ ਜਿੰਨੀਆਂ ਵੀ ਸਮੀਖਿਆਵਾਂ ਹੁੰਦੀਆਂ ਹਨ ਉਹ ਬੀ ਗਰੁੱਪ ਦੇ ਲੋਕਾਂ ਵੱਲੋਂ।

‘ਮੇਰੇ ਕੰਮ ਦੀ ਸਭ ਤੋਂ ਵੱਡੀ ਚੁਣੌਤੀ ਇਹ ਹੈ, ਉਸਨੇ ਕਿਹਾ, ‘ਬੀ ਗਰੁੱਪ ਦੇ ਲੋਕਾਂ ਨੂੰ ਕਿਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਪ੍ਰੇਰਿਤ ਕੀਤਾ ਜਾਵੇ ਅਤੇ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੀ ਕਿਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਸਹਾਇਤਾ ਕੀਤੀ ਜਾਵੇ ਕਿ ਉਹ ਬੀ ਗਰੁੱਪ ਤੋਂ ਏ ਗਰੁੱਪ ਵਿੱਚ ਆ ਜਾਣ। ਇਹ ਅਸਾਨ ਨਹੀਂ ਹੈ ਕਿਉਂਕਿ ਜਦੋਂ ਤਾਈਂ ਕੋਈ ਆਪਣੀ ਨੌਕਰੀ ਨੂੰ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਨਹੀਂ ਸਮਝਦਾ ਅਤੇ ਆਪਣੇ ਕੰਮ ਪ੍ਰਤੀ ਸਕਾਰਾਤਮਕ ਵਿਚਾਰ ਨਹੀਂ ਰੱਖਦਾ, ਤਦੋਂ ਤਾਈਂ ਉਸਦੀ ਕੋਈ ਸਹਾਇਤਾ ਨਹੀਂ ਕੀਤੀ ਜਾ ਸਕਦੀ।’

ਇਹ ਇਸ ਗੱਲ ਦਾ ਪ੍ਰਤੱਖ ਪ੍ਰਮਾਣ ਹੈ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੇ ਬਾਰੇ ਜਿਹੇ ਜਿਹਾ ਸੋਚਦੇ ਹੋ, ਤੁਸੀਂ ਉਸੇ ਤਰ੍ਹਾਂ ਦੇ ਹੁੰਦੇ ਹੋ। ਤੁਹਾਡੀ ਵਿਚਾਰ ਸ਼ਕਤੀ ਤੁਹਾਨੂੰ ਉਸੇ ਤਰ੍ਹਾਂ ਦਾ ਬਣਾ ਦਿੰਦੀ ਹੈ। ਇਹ ਸੋਚੋ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਕਮਜ਼ੋਰ ਹੋ, ਇਹ ਸੋਚੋ ਕਿ ਤੁਹਾਡੇ ਵਿੱਚ ਕਾਬਲੀਅਤ ਘੱਟ ਹੈ, ਜਾਂ ਇਹ ਸੋਚੋ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਅਸਫਲ ਹੋ ਜਾਵੋਗੇ, ਇਹ ਸੋਚੋ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਸੀਕਿੰਡ ਕਲਾਸ ਹੋ, ਇਸ ਢੰਗ ਨਾਲ ਸੋਚੋ ਅਤੇ ਤੁਸੀਂ ਪਰੋ ਤੌਰ ਤੇ ਅਸਫਲ ਜਿੰਦਗੀ ਜਿਉਣ ਲਈ ਲਾਚਾਰ ਹੋ ਜਾਵੋਗੇ।

ਪਰ ਇਸਦੀ ਬਜਾਏ ਇਹ ਸੋਚੋ, ਮੈਂ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਹਾਂ। ਮੇਰੇ ਵਿੱਚ ਕਾਬਲੀਅਤ ਹੈ। ਮੈਂ ਫਸਟ-ਕਲਾਸ ਵਰਕਰ ਹਾਂ। ਮੇਰਾ ਕੰਮ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਹੈ। ਇਸ ਢੰਗ ਨਾਲ ਸੋਚੋ ਤੇ ਤੁਸੀਂ

ਸਫਲਤਾ ਦੀ ਸਿਖਰ ਤੇ ਪਹੁੰਚ ਜਾਵੋਗੇ।

ਜਿੰਨੇ ਦਾ ਸਿੱਧਾ ਜਿਹਾ ਢੰਗ ਇਹ ਜਾਣਨਾ ਹੈ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੇ ਬਾਰੇ ਸਕਾਰਾਤਮਕ ਜਿੰਨੇ ਦਾ ਸਿੱਧਾ ਜਿਹਾ ਢੰਗ ਇਹ ਜਾਣਨਾ ਹੈ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੇ ਬਾਰੇ ਸਕਾਰਾਤਮਕ ਸੋਚਦੇ ਹੋਏ ਆਪਣੇ ਨਿਸ਼ਾਨੇ ਤੇ ਪਹੁੰਚ ਸਕਦੇ ਹੋ। ਜੁੱਜੇ ਲੋਕ ਤੁਹਾਡੀ ਯੋਗਤਾ ਦਾ ਅੰਦਾਜ਼ਾ ਤੁਹਾਡੇ ਕੰਮਾਂ ਨਾਲ ਲਾਉਂਦੇ ਹਨ ਅਤੇ ਤੁਹਾਡਾ ਕੰਮ ਤੁਹਾਡੇ ਵਿਚਾਰਾਂ ਨਾਲ ਕਾਬੂ ਹੁੰਦਾ ਹੈ।

ਤੁਸੀਂ ਜਿਹੜਾ ਸੋਚਦੇ ਹੋ ਤੁਸੀਂ ਉਹੀ ਹੁੰਦੇ ਹੋ।

ਸੁਪਰਵਾਈਜਰ ਦੇ ਪਹਿਲੂ ਨਾਲ ਦੇਖੋ ਅਤੇ ਆਪਣੇ ਆਪ ਨੂੰ ਪੁੱਛੋ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਕਿਸ ਢੰਗੇ ਨੂੰ ਪੁੱਛੋਗੇ ਜਾਂ ਕਿਸ ਢੰਗੇ ਦੀ ਤਨਖਾਹ ਵਧਾਉਣ ਦੀ ਸਿਫਾਰਿਸ਼ ਕਰੋਗੇ—

1. ਉਸ ਸੈਕਟਰੀ ਦੀ, ਜਿਹੜੀ ਆਪਣੇ ਬਾਸ ਦੇ ਆਰਥਿਕ ਵਿੱਚ ਨਾ ਹੋਣ ਤੇ ਮੈਨੇਜਮੈਂਟ ਪੜ੍ਹਦੀ ਹੈ ਜਾਂ ਉਸ ਸੈਕਟਰੀ ਦੀ, ਜਿਹੜੀ ਇਸੇ ਸਮੇਂ ਅੰਦਰ ਆਪਣੇ ਬਾਸ ਦੇ ਛੋਟੇ-ਮੋਟੇ ਕੰਮਾਂ ਨੂੰ ਕਰ ਦਿੰਦੀ ਹੈ ਤਾਂ ਕਿ ਉਹ ਖੁੱਤ ਕੇ ਆਉਣ ਤੇ ਆਪਣੇ ਕੰਮਾਂ ਨੂੰ ਹੋਰ ਵਧੀਆ ਢੰਗ ਨਾਲ ਕਰ ਸਕਣ ?

2. ਉਸ ਵਰਕਰ ਨੂੰ, ਜਿਹੜਾ ਕਹਿੰਦਾ ਹੈ, ‘ਕੋਈ ਪਰਵਾਹ ਨਹੀਂ, ਮੈਨੂੰ ਹਮੇਸ਼ਾ ਦੂਜੀ ਨੌਕਰੀ ਮਿਲ ਸਕਦੀ ਹੈ। ਜੇਕਰ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਮੇਰੇ ਕੰਮ ਕਰਨ ਦਾ ਢੰਗ ਪਸੰਦ ਨਹੀਂ ਆਉਂਦਾ, ਤਾਂ ਮੈਂ ਇਹ ਕੰਮ ਛੱਡ ਸਕਦਾ ਹਾਂ।’ ਜਾਂ ਉਸ ਵਰਕਰ ਦੀ ਜਿਹੜਾ ਆਲੋਚਨਾ ਨੂੰ ਰਚਨਾਤਮਕ ਤੌਰ ਤੇ ਲੈਂਦਾ ਅਤੇ ਜਿਆਦਾ ਚੰਗਾ ਕੰਮ ਕਰਨ ਦੇ ਫੀਡਬੈਕ ਉਪਰਾਲੇ ਕਰਦਾ ਹੈ ?

3. ਉਸ ਮੈਨੇਜਮੈਂਟ ਨੂੰ, ਜਿਹੜਾ ਗੁਪਤ ਨੂੰ ਦੱਸਦਾ ਹੈ, ‘ਅਰੇ, ਮੈਂ ਤੇ ਉਹੀ ਕਰਦਾ ਹਾਂ ਜਿਹੜਾ ਮੈਨੂੰ ਕਰਨ ਲਈ ਕਿਹਾ ਜਾਂਦਾ ਹੈ। ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੇ ਕਿਹਾ ਬਾਹਰ ਜਾਓ ਅਤੇ ਦੇਖੋ ਕਿ ਤੁਹਾਨੂੰ ਕੁੱਝ ਚਾਹੀਦਾ ਹੈ ਕਿ ਨਹੀਂ।’ ਜਾਂ ਉਸ ਮੈਨੇਜਮੈਂਟ ਨੂੰ, ਜਿਹੜਾ ਕਹਿੰਦਾ ਹੈ, ‘ਸਿਸਟਰ ਬ੍ਰਾਥਰ, ਮੈਂ ਤੁਹਾਡੀ ਕੀ ਸਹਾਇਤਾ ਕਰ ਸਕਦਾ ਹਾਂ ?’

4. ਉਸ ਫੋਰਮੈਨ ਨੂੰ, ਜਿਹੜਾ ਕਿਸੇ ਵਰਕਰ ਨੂੰ ਕਹਿੰਦਾ ਹੈ, ‘ਸੋਚ ਗੱਲ ਕਰ, ਤਾਂ ਮੈਂ ਆਪਣੇ ਕੰਮ ਨੂੰ ਜਿਆਦਾ ਪਸੰਦ ਨਹੀਂ ਕਰਦਾ। ਉਥੋਂ ਦੇ ਲੋਕ ਮੇਰੀ ਨੱਕ ਵਿੱਚ ਦਮ ਕਰੀ ਰੱਖਦੇ ਹਨ। ਅਧਿਕ ਤੋਂ ਜਿਆਦਾ ਸਮੇਂ ਤੱਕ ਤੇ ਮੈਨੂੰ ਇਹ ਹੀ ਸਮਝ ਨਹੀਂ ਪੈਂਦਾ ਕਿ ਮੇਰਾ ਬਾਸ ਕੀ ਬੋਲ ਰਿਹਾ ਹੈ, ਜਾਂ ਉਸ ਸੁਪਰਵਾਈਜਰ ਨੂੰ, ਜਿਹੜਾ ਕਹਿੰਦਾ ਹੈ, ‘ਕਿਸੇ ਵੀ ਕੰਮ ਵਿੱਚ ਕੋਈ ਨਾ ਕੋਈ ਗਤਬਤ ਗੱਲ ਤਾਂ ਹੁੰਦੀ ਹੀ ਹੈ। ਪਰ ਮੈਂ ਤੁਹਾਨੂੰ ਤਸੱਲੀ ਦੇ ਦਿਆਂ। ਉਥੋਂ ਦੇ ਲੋਕ ਕਾਫੀ ਸਿਆਣੇ ਹਨ। ਉਹ ਜਾਡੀਆਂ ਸਮੀਖਿਆਵਾਂ

ਸਮਝਦੇ ਅਤੇ ਸਾਡਾ ਭਲਾ ਲੋਚਦੇ ਹਨ।

ਕੀ ਇਸ ਨਾਲ ਤੁਹਾਨੂੰ ਪਤਾ ਨਹੀਂ ਚਲ ਜਾਂਦਾ ਕਿ ਕਈ ਲੋਕ ਸਾਰੀ ਜਿੰਦਗੀ ਇੱਕ ਹੀ ਸਭਰ ਤੇ ਕਿਉਂ ਬਣੇ ਰਹਿੰਦੇ ਹਨ ? ਉਹਨਾਂ ਦੀ ਸੋਚ, ਅਤੇ ਕੇਵਲ ਉਹਨਾਂ ਦੀ ਸੋਚ, ਹੋ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਉਥੇ ਬਣਾਏ ਰੱਖਦੀ ਹੈ।

ਇੱਕ ਐਡਵਰਟਾਈਜ਼ਿੰਗ ਐਕਜੀਕਿਊਟਿਵ ਨੇ ਮੈਨੂੰ ਇੱਕ ਵਾਰੀ ਦੱਸਿਆ ਕਿ ਕਿਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਉਸਦੀ ਕੰਪਨੀ ਆਪਣੇ ਨਵੇਂ, ਅਨੁਭਵੀ ਲੋਕਾਂ ਨੂੰ ਫਾਰਮਲ ਟ੍ਰੇਨਿੰਗ ਦਿੰਦੀ ਹੈ। 'ਕੰਪਨੀ ਦੀ ਪਾਲਿਸੀ ਇਹ ਹੈ, ਉਸਨੇ ਕਿਹਾ, 'ਅਸੀਂ ਕਿਸੇ ਵੀ ਨੌਜਵਾਨ ਨੂੰ ਅਗੇਤਰ ਸਰਵਸ਼੍ਰੇਸ਼ਟ ਟ੍ਰੇਨਿੰਗ ਦੇਵਾਂਗੇ। ਆਮ ਕਰਕੇ ਇਹ ਨੌਜਵਾਨ ਕਾਲਜ ਗ੍ਰੈਜੂਏਟ ਹੁੰਦੇ ਹਨ ਅਤੇ ਅਸੀਂ ਸ਼ੁਰੂਆਤ ਵਿੱਚ ਇਸ ਨੂੰ ਡਾਕ-ਵੰਡਣ ਦਾ ਕੰਮ ਸੌਂਪਦੇ ਹਾਂ। ਅਸੀਂ ਇਥੇ ਇਸ ਲਈ ਨਹੀਂ ਕਰਦੇ ਕਿਉਂਕਿ ਸਾਨੂੰ ਇੱਕ ਆਈਸ ਤੋਂ ਦੂਜੇ ਆਈਸ ਤੱਕ ਡਾਕ ਪਹੁੰਚਾਉਣ ਲਈ ਕਿਸੇ ਕਾਲਜ ਗ੍ਰੈਜੂਏਟ ਦੀ ਲੋੜ ਹੁੰਦੀ ਹੈ। ਸਾਡਾ ਉਦੇਸ਼ ਇਹ ਹੁੰਦਾ ਹੈ ਕਿ ਇਸ ਨੌਜਵਾਨ ਨੂੰ ਸਾਡੀ ਏਜੰਸੀ ਦੇ ਹਰ ਪ੍ਰਕਾਰ ਦੇ ਕੰਮਾਂ ਦਾ ਅਨੁਭਵ ਹੋ ਜਾਵੇ। ਜਦੋਂ ਉਹ ਕੰਮ ਚੰਗੀ ਤਰ੍ਹਾਂ ਸਿੱਖ ਲੈਂਦਾ ਹੈ ਤਾਂ ਅਸੀਂ ਉਸ ਨੂੰ ਨਵਾਂ ਕੰਮ ਸੌਂਪ ਦਿੰਦੇ ਹਾਂ।

'ਕਦੇ-ਕਦਾਈਂ ਇਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਹੁੰਦਾ ਹੈ ਕਿ ਜਦੋਂ ਅਸੀਂ ਉਸ ਨੌਜਵਾਨ ਨੂੰ ਦੱਸਦੇ ਹਾਂ ਕਿ ਉਸਨੂੰ ਸ਼ੁਰੂਆਤ ਵਿੱਚ ਡਾਕ ਲਿਆਉਣਾ ਅਤੇ ਲੈ ਜਾਣਾ ਹੈ ਤਾਂ ਉਸ ਨੂੰ ਲੱਗਦਾ ਹੈ ਕਿ ਡਾਕੀਏ ਦਾ ਕੰਮ ਕਰਨਾ ਛੋਟਾ ਅਤੇ ਮਹੱਤਵਹੀਣ ਹੈ। ਜਦੋਂ ਇਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਹੁੰਦਾ ਹੈ, ਤਾਂ ਅਸੀਂ ਸਮਝ ਜਾਂਦੇ ਹਾਂ ਕਿ ਅਸੀਂ ਗਲਤ ਬੰਦੇ ਨੂੰ ਚੁਣ ਲਿਆ ਹੈ। ਜੇਕਰ ਉਸ ਵਿੱਚ ਇਹ ਦੇਖਣ ਦੀ ਦੂਰਦ੍ਰਿਸ਼ਟੀ ਨਹੀਂ ਹੈ ਕਿ ਡਾਕ-ਵੰਡਣ ਦਾ ਕੰਮ ਸਿਖਣਾ ਜ਼ਰੂਰੀ ਹੈ, ਕਿ ਇਹ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਕੰਮਾਂ ਦੀ ਦਿਸ਼ਾ ਵੱਲ ਪਹਿਲਾ ਵਿਉਂਤਮਿਤ ਕਦਮ ਹੈ, ਤਾਂ ਸਾਡੀ ਏਜੰਸੀ ਵਿੱਚ ਉਸਦਾ ਕੋਈ ਭਵਿੱਖ ਨਹੀਂ ਹੈ।'

ਯਾਦ ਰੱਖੋ, ਐਕਜੀਕਿਊਟਿਵ ਜਦੋਂ ਇਸ ਸਵਾਲ ਦਾ ਜਵਾਬ ਸੋਚਦੇ ਹਨ, ਉਸ ਸਭਰ ਤੇ ਉਹ ਬੰਦਾ ਕੀ ਕਰੇਗਾ ? ਤਾਂ ਇਸ ਤੋਂ ਪਹਿਲਾਂ ਉਹ ਇਸ ਸਵਾਲ ਦਾ ਜਵਾਬ ਲੱਭਦੇ ਹਨ, ਹੁਣ ਉਹ ਜਿਹੜਾ ਕੰਮ ਕਰ ਰਿਹਾ ਹੈ, ਉਹ ਕਿਵੇਂ ਕਰ ਰਿਹਾ ਹੈ ?

ਇਥੇ ਇੱਕ ਤਰਕ ਦਿੱਤਾ ਜਾ ਰਿਹਾ ਹੈ, ਜਿਹੜਾ ਦਮਦਮ, ਸਿੱਧਾ ਜਿਹਾ ਅਤੇ ਸੋਧ ਯੋਗ ਪੜ੍ਹਨ ਤੋਂ ਪਹਿਲਾਂ ਇਸ ਨੂੰ ਘੱਟੋ ਘੱਟ ਪੰਜ ਵਾਰੀ ਪੜ੍ਹੋ -

ਉਹ ਬੰਦਾ ਜਿਹੜਾ ਸੋਚਦਾ ਹੈ ਕਿ ਉਸਦਾ ਕੰਮ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਹੈ

ਉਸਨੂੰ ਮਾਨਸਿਕ ਸੰਕੇਤ ਮਿਲਦੇ ਹਨ ਕਿ ਉਹ ਵਧੀਆ ਕੰਮ ਕਿਵੇਂ ਕਰ ਸਕਦਾ ਹੈ।

ਹੋਰ ਵਧੀਆ ਕੰਮ ਦਾ ਮਤਲਬ ਹੁੰਦਾ ਹੈ

ਜਿਆਦਾ ਪ੍ਰਮੋਸ਼ਨ, ਜਿਆਦਾ ਤਨਖਾਹ, ਜਿਆਦਾ ਮਣ, ਜਿਆਦਾ ਸੁੱਖ ।

ਅਸੀਂ ਸਾਰਿਆਂ ਨੂੰ ਦੱਸਿਆ ਹੋਵੇਗਾ ਕਿ ਬੱਚਾ ਕਿਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਛੇਤੀ ਹੀ ਆਪਣੇ ਮਾਂ-ਪਿਓ ਦੇ ਰਵੱਈਏ, ਆਦਤਾਂ, ਭਰ ਅਤੇ ਰੁਚੀਆਂ ਨੂੰ ਸਿੱਖ ਲੈਂਦਾ ਹੈ। ਚਾਹੇ ਖਾਣ ਦੀ ਦਿਲਚਸਪੀ ਹੋਵੇ, ਵਿਉਂਤਹਾਰ ਦੇ ਢੰਗ ਹੋਣ, ਧਾਰਮਿਕ ਜਾਂ ਰਾਜਨੀਤਕ ਵਿਚਾਰ ਹੋਣ, ਜਾਂ ਕਿਸੇ ਹੋਰ ਤਰ੍ਹਾਂ ਦਾ ਵਿਉਂਤਹਾਰ ਹੋਵੇ, ਬੱਚਾ ਆਮ ਕਰਕੇ ਤੇ ਆਪਣੇ ਮਾਂ-ਪਿਓ ਦੀ ਸੋਚ ਦਾ ਜੀਉਂਦਾ-ਜਾਗਦਾ ਪਰਛਾਵਾਂ ਹੁੰਦਾ ਹੈ, ਉਹ ਨਕਲ ਕਰਕੇ ਸਿੱਖਦਾ ਹੈ।

ਤੇ ਇਹੀ ਵੀਡੀਓ ਨਾਲ ਵੀ ਹੁੰਦਾ ਹੈ। ਲੋਕੀ ਜਿੰਦਗੀ ਭਰ ਦੂਜਿਆਂ ਦੀ ਨਕਲ ਕਰਦੇ ਰਹਿੰਦੇ ਹਨ। ਉਹ ਆਪਣੇ ਲੀਡਰਾਂ ਅਤੇ ਸੁਪਰਵਾਈਜਰਾਂ ਦੀ ਨਕਲ ਕਰਦੇ ਹਨ, ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੇ ਵਿਚਾਰਾਂ ਅਤੇ ਕੰਮਾਂ ਦਾ ਇਨ੍ਹਾਂ ਲੋਕਾਂ ਤੇ ਬਹੁਤ ਅਸਰ ਪੈਂਦਾ ਹੈ।

ਤੁਸੀਂ ਇਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਬੜੀ ਅਸਾਨੀ ਨਾਲ ਪਰਖ ਸਕਦੇ ਹੋ। ਆਪਣੇ ਕਿਸੇ ਦੋਸਤ ਅਤੇ ਉਸਦੇ ਬਾਸ ਦਾ ਅੰਪਾਏਨ ਕਰੋ ਅਤੇ ਇਹ ਦੇਖੋ ਕਿ ਦੋਨਾਂ ਦੀ ਸੋਚ ਅਤੇ ਕੰਮਾਂ ਵਿੱਚ ਕਿੰਨੀ ਸਮਾਨਤਾ ਹੈ।

ਤੁਹਾਡਾ ਦੋਸਤ ਇਨ੍ਹਾਂ ਖੇਤਰਾਂ ਵਿੱਚ ਆਪਣੇ ਬਾਸ ਦੀ ਨਕਲ ਕਰ ਸਕਦਾ ਹੈ : ਭਾਸ਼ਾ ਅਤੇ ਸ਼ਬਦਾਂ ਦੀ ਚੋਣ, ਸਿਗਰਿਟ ਪੀਣ ਦਾ ਢੰਗ, ਚਿਹਰੇ ਦੇ ਕੁੱਝ ਭਾਵ ਤੇ ਆਦਤਾਂ, ਕੰਪਾਇਆਂ ਦੀ ਚੋਣ ਅਤੇ ਕਾਰ ਦਾ ਸਲੈਕਸ਼ਨ। ਇਸਦੇ ਇਲਾਵਾ ਹੋਰ ਵੀ ਬਹੁਤ ਸਾਰੇ ਖੇਤਰਾਂ ਵਿੱਚ ਸਮਾਨਤਾ ਦਿਖਾਈ ਦੇ ਸਕਦੀ ਹੈ।

ਨਕਲ ਦੀ ਸ਼ਕਤੀ ਨੂੰ ਦੇਖਣ ਦਾ ਇੱਕ ਹੋਰ ਢੰਗ ਵਰਕਰਾਂ ਦੇ ਰਵੱਈਏ ਤੇ ਬਾਸ ਦੇ ਰਵੱਈਏ ਦੀ ਤੁਲਨਾ ਕਰਨ ਦਾ ਹੈ। ਜੇਕਰ ਬਾਸ ਨਰਵਸ, ਤਨਾਅਸ਼ੁਸਤ, ਚਿੰਤਤ ਹੋਵੇਗਾ ਤਾਂ ਉਸਦੇ ਨਜ਼ਦੀਕੀ ਸਹਿਯੋਗੀ ਵੀ ਇਹੋ ਜਿਹੇ ਹੀ ਹੋਣਗੇ। ਪਰ ਜਦੋਂ ਮਿਸਟਰ ਬਾਸ ਸਟਰੋਨਾ ਮਹਿਸੂਸ ਕਰਦੇ ਹਨ, ਚੰਗਾ ਮਹਿਸੂਸ ਕਰਦੇ ਹਨ ਤਾਂ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੇ ਵਰਕਰ ਵੀ ਸਟਰੋਨਾ ਅਤੇ ਚੰਗਾ ਮਹਿਸੂਸ ਕਰਦੇ ਹਨ।

ਇਸ ਨਾਲ ਸਾਨੂੰ ਇਹ ਸਿੱਖਿਆ ਮਿਲਦੀ ਹੈ : ਅਸੀਂ ਆਪਣੇ ਕੰਮ ਭਾਰੇ ਜਿਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਸੋਚਦੇ ਹਾਂ, ਉਸ ਨਾਲ ਇਹ ਠੀਕ ਹੁੰਦਾ ਹੈ ਕਿ ਸਭੇ ਹੇਠਲੇ ਆਪਣੇ ਕੰਮ ਭਾਰੇ ਕਿਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਸੋਚਣਗੇ।

ਸਾਡੇ ਹੇਠਾਲਿਆਂ ਦਾ ਕੰਮ ਬਾਰੇ ਜਿਹੜਾ ਵੀ ਰਵੱਈਆ ਹੁੰਦਾ ਹੈ, ਉਹ ਕੰਮ ਦੇ ਬਾਰੇ ਸਾਡੇ ਆਪਣੇ ਰਵੱਈਏ ਦੀ ਪਰਛਾਵਾਂ ਹੁੰਦਾ ਹੈ। ਇਹ ਯਾਦ ਰਖਣਾ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਹੈ ਕਿ ਸਾਡੇ ਚੰਗੇ-ਮਾੜੇ ਰਵੱਈਏ ਦਾ ਅਸਰ ਸਾਡੇ ਹੇਠਾਲਿਆਂ ਦੇ ਰਵੱਈਏ ਤੇ ਵੀ ਪੈਂਦਾ ਹੈ, ਜਿਵੇਂ ਕਿ ਕਿਸੇ ਬੱਚੇ ਉੱਤੇ ਉਸਦੇ ਮਾਂ-ਪਿਓ ਦੇ ਰਵੱਈਏ ਦਾ ਅਸਰ।

ਸਫਲ ਲੋਕਾਂ ਦੇ ਕੇਵਲ ਇੱਕ ਗੁਣ ਤੇ ਧਿਆਨ ਕੇਂਦ੍ਰਿਤ ਕਰੋ - ਉਤਸ਼ਾਹ। ਕਦੇ ਤੁਸੀਂ ਵੇਖਿਆ ਹੈ ਕਿ ਡਿਪਾਰਟਮੈਂਟ ਦੇ ਉਤਸ਼ਾਹੀ ਸੇਲਜਮੈਨ ਨੇ ਤੁਹਾਨੂੰ ਯਾਨੀ ਕਿ ਗ੍ਰਾਹਕ ਨੂੰ, ਕਿਸੇ ਸਮਾਨ ਬਾਰੇ ਜਿਆਦਾ ਗੁਮਚਿੰਤ ਕਰ ਦਿਤਾ ਹੋਵੇ ਜਾਂ ਕਦੇ ਤੁਸੀਂ ਹੋਰ ਕੀਤਾ ਕਿ ਕਿਸੇ ਉਤਸ਼ਾਹੀ ਧਰਮ-ਪੁਰਾਤਨ ਜਾਂ ਵਕਤਾ ਨੇ ਆਪਣੇ ਸਰੀਰੀਆਂ ਨੂੰ ਉਤਸ਼ਾਹੀ ਅਤੇ ਸੁਚੇਤ ਬਣਾ ਦਿਤਾ ਹੋਵੇ ? ਜੇਕਰ ਤੁਹਾਡੇ ਵਿੱਚ ਉਤਸ਼ਾਹ ਹੋਵੇਗਾ, ਤਾਂ ਤੁਹਾਡੇ ਆਲੇ-ਦੁਆਲੇ ਦੇ ਲੋਕਾਂ 'ਚ ਵੀ ਉਤਸ਼ਾਹ ਹੋਵੇਗਾ।

ਪਰ ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੇ ਅੰਦਰ ਉਤਸ਼ਾਹ ਕਿਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਭਰ ਸਕਦੇ ਹੋ ? ਬੁਨਿਆਦੀ ਕਦਮ ਅਸਾਨ ਹਨ - ਉਤਸ਼ਾਹਪੂਰਵਕ ਸੋਚੋ। ਹਮੇਸ਼ਾ ਅਸਵੈਦ, ਪ੍ਰਗਤੀਸ਼ੀਲ ਵਿਚਾਰ ਰੱਖੋ, 'ਇਹ ਬਹੁਤ ਵਧੀਆ ਕੰਮ ਹੈ ਅਤੇ ਮੈਂ ਇਹ ਕੰਮ ਕਰ ਸਕਦਾ ਹਾਂ।'

ਤੁਸੀਂ ਜਿਹੇ ਜਿਹਾ ਸੋਚਦੇ ਹੋ, ਤੁਸੀਂ ਉਸੇ ਵਰਗੇ ਹੁੰਦੇ ਹੋ। ਉਤਸ਼ਾਹ ਦੇ ਬਾਰੇ ਸੋਚੋ ਤੇ ਤੁਸੀਂ ਉਤਸ਼ਾਹੀ ਬਣ ਜਾਵੋਗੇ। ਆਪਣੇ ਹੇਠਾਲਿਆਂ ਤੋਂ ਚੰਗੀ ਕੁਆਲਿਟੀ ਦਾ ਕੰਮ ਕਰਾਉਣ ਲਈ ਤੁਹਾਨੂੰ ਉਸ ਕੰਮ ਦੇ ਬਾਰੇ ਉਤਸ਼ਾਹੀ ਹੋਣਾ ਪਵੇਗਾ। ਦੂਜੇ ਵੀ ਤੁਹਾਡੇ ਉਤਸ਼ਾਹ ਨੂੰ ਦੇਖਕੇ ਉਤਸ਼ਾਹਿਤ ਹੋ ਜਾਣਗੇ ਤੇ ਤੁਹਾਡਾ ਕੰਮ ਵੀ ਵਧੀਆ ਢੰਗ ਨਾਲ ਹੋ ਜਾਵੇਗਾ।

ਪਰ, ਜੇਕਰ ਤੁਸੀਂ ਨਕਾਰਾਤਮਕ ਰੂਪ ਤੋਂ ਆਪਣੀ ਕੰਪਨੀ ਨੂੰ ਖਰਬ, ਸਪਲਾਈ, ਸਮੇਂ ਅਤੇ ਦੂਜੇ ਛੋਟੇ-ਛੋਟੇ ਤਰੀਕਿਆਂ ਨਾਲ ਧੱਕਾ ਦਿੰਦੇ ਹੋ, ਤਾਂ ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੇ ਹੇਠਾਲਿਆਂ ਤੋਂ ਕੀ ਅਸਰ ਕਰ ਸਕਦੇ ਹੋ ? ਜੇਕਰ ਤੁਸੀਂ ਦੇਰ ਨਾਲ ਆਵਿਸ਼ ਅਵੇਗੇ ਤੇ ਛੇਤੀ ਚਲੇ ਜਾਵੋਗੇ, ਤਾਂ ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੇ ਵਰਕਰਾਂ ਤੋਂ ਕੀ ਅਸਰ ਰੱਖੋਗੇ ?

ਸਾਨੂੰ ਆਪਣੇ ਕੰਮ ਬਾਰੇ ਠੀਕ ਰਵੱਈਆ ਇਸ ਕਰਕੇ ਵੀ ਰੱਖਣਾ ਚਾਹੀਦਾ ਹੈ ਤਾਂ ਕਿ ਸਾਡੇ ਹੇਠਾਲੇ ਆਪਣੇ ਕੰਮ ਬਾਰੇ ਠੀਕ ਰਵੱਈਆ ਰੱਖ ਸਕਣ। ਸਾਡੇ ਸੁਪੀਰੀਅਰ ਸਾਡੇ ਕੰਮ ਦੀ ਕੁਆਲਿਟੀ ਤੇ ਕੁਆਨਟਿਟੀ ਦਾ ਮੁਲਾਂਕਣ ਕਰਦੇ ਸਮੇਂ ਉਸੇ ਦਾ ਮੁਲਾਂਕਣ ਕਰਦੇ ਹਨ, ਜਿਹੜਾ ਸਾਡੇ ਹੇਠਾਲਿਆਂ ਨੇ ਕੀਤਾ ਹੈ।

ਇਸਨੂੰ ਇਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਦੇਖੋ - ਤੁਸੀਂ ਕਿਸ ਨੂੰ ਗਿਵਜਨਲ ਸੇਲਜ ਮੈਨੇਜਰ ਦਾ ਪ੍ਰਮੋਸ਼ਨ ਦਿਉਗੇ - ਉਸ ਬੁੱਢੇ ਸੇਲਜ ਮੈਨੇਜਰ ਨੂੰ, ਜਿਸਦੇ ਸੇਲਜਮੈਨ ਵਧੀਆ ਕੰਮ ਕਰ ਰਹੇ ਹਨ ਜਾਂ

ਉਸ ਬੁੱਢੇ ਮੈਨੇਜਰ ਨੂੰ, ਜਿਸਦੇ ਸੇਲਜਮੈਨ ਕੇਵਲ ਐਸਤ ਪਦਰਸ਼ਨ ਕਰ ਰਹੇ ਹਨ ਜਾਂ ਤੁਸੀਂ ਕਿਸ ਨੂੰ ਪ੍ਰਾਡਕਸ਼ਨ ਮੈਨੇਜਰ ਦੇ ਅਹੁਦੇ ਤੇ ਪ੍ਰਮੋਸ਼ਨ ਦਿਉਗੇ - ਉਸ ਸੁਪਰਵਾਈਜਰ ਨੂੰ, ਜਿਹੜਾ ਆਪਣੇ ਉਤਪਾਦਨ ਦੇ ਨਿਸ਼ਾਨੇ ਨੂੰ ਪੂਰਾ ਕਰ ਲੈਂਦਾ ਹੈ ਜਾਂ ਉਸ ਸੁਪਰਵਾਈਜਰ ਨੂੰ, ਜਿਸਦਾ ਡਿਪਾਰਟਮੈਂਟ ਨਿਸ਼ਾਨੇ ਤੋਂ ਕਾਫ਼ੀ ਪਿਛੇ ਰਹਿੰਦਾ ਹੈ ?

ਇਥੇ ਦੇ ਸੁਝਾਅ ਦਿੰਦੇ ਜਾ ਰਹੇ ਹਨ ਜਿਨ੍ਹਾਂ ਦੀ ਸਹਾਇਤਾ ਨਾਲ ਤੁਸੀਂ ਦੂਜਿਆਂ ਤੋਂ ਚੰਗਾ ਅਤੇ ਹੋਰ ਜਿਆਦਾ ਕੰਮ ਕਰਵਾ ਸਕਦੇ ਹੋ :

1. ਹਮੇਸ਼ਾ ਆਪਣੇ ਕੰਮ ਦੇ ਬਾਰੇ ਸਕਾਰਾਤਮਕ ਰਵੱਈਆ ਰੱਖੋ ਤਾਂ ਜੁ ਤੁਹਾਡੇ ਹੇਠਾਲੇ ਵੀ ਸਿੱਖ ਲੈਣ ਕਿ ਕੰਮ ਦੇ ਬਾਰੇ ਇਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਸੋਚਣਾ ਚਾਹੀਦਾ ਹੈ।
2. ਜਦੋਂ ਤੁਸੀਂ ਹਰ ਦਿਨ ਕੰਮ ਤੇ ਜਾਉ, ਤਾਂ ਆਪਣੇ-ਆਪ ਨੂੰ ਪੁਛੋ, 'ਕੀ ਮੈਂ ਇਹੋ ਜਿਹਾ ਹਾਂ ਜਿਸ ਨਾਲ ਸਾਹਮਣੇ ਵਾਲਾ ਕੁੱਝ ਸਿੱਖਿਆ ਲੈ ਸਕੇ ? ਕੀ ਮੇਰੀਆਂ ਆਦਤਾਂ ਇਹੋ ਜਿਹੀਆਂ ਹਨ ਜਿਹੜੀਆਂ ਮੈਂ ਆਪਣੇ ਹੇਠਾਲਿਆਂ ਵਿੱਚ ਦੇਖਣਾ ਚਾਹਵਾਂਗਾ ?'

ਹਰ ਦਿਨ ਆਪਣਾ ਉਤਸ਼ਾਹ ਬਣਾਓ

ਕੁੱਝ ਮਹੀਨੇ ਪਹਿਲਾਂ ਇੱਕ ਆਟੋ-ਮੋਬਾਇਲ ਸੇਲਜਮੈਨ ਨੇ ਮੈਨੂੰ ਸਫਲਤਾ ਦਿਵਾਉਣ ਵਾਲੀਆਂ ਤਕਨੀਕਾਂ ਦੇ ਬਾਰੇ ਦੱਸਿਆ। ਇਹ ਤਕਨੀਕ ਬਹੁਤ ਵਧੀਆ ਸਨ। ਇਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਪੜ੍ਹੋ।

'ਸਾਡੇ ਕੰਮ ਦਾ ਇੱਕ ਵੱਡਾ ਹਿੱਸਾ ਹੈ ਟੈਲੀਫੋਨ ਕਰਨਾ', ਸੇਲਜਮੈਨ ਨੇ ਦੱਸਿਆ, 'ਜਿਸ ਵਿੱਚ ਅਸੀਂ ਦੋ ਘੰਟੇ ਤਾਈਂ ਆਪਣੇ ਸੰਭਾਵਿਤ ਗ੍ਰਾਹਕਾਂ ਨਾਲ ਫੋਨ ਕਰਕੇ ਡਿਮਾਨਸਟ੍ਰੇਸ਼ਨ ਲਈ ਮੁਲਾਕਾਤ ਲਈ ਸਮਾਂ ਲੈਂਦੇ ਹਾਂ। ਜਦੋਂ ਮੈਂ ਤਿੰਨ ਸਾਲ ਪਹਿਲਾਂ ਕਰ ਵੇਚਣਾ ਸ਼ੁਰੂ ਕੀਤਾ ਤਾਂ ਮੈਨੂੰ ਇਥੇ ਹੀ ਸਭ ਤੋਂ ਜਿਆਦਾ ਮੁਸ਼ਕਿਲ ਆਉਂਦੀ ਸੀ। ਮੈਂ ਸਰਮੀਲਾ ਅਤੇ ਭਰਿਆ ਹੋਇਆ ਗਹਿਣਾ ਅਤੇ ਮੈਂ ਜਾਣਦਾ ਸੀ ਕਿ ਮੇਰੀ ਆਵਾਜ਼ ਫੋਨ ਤੇ ਕਿਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਸੁਣਾਈ ਦਿੰਦੀ ਹੋਵੇਗੀ। ਸਾਹਮਣੇ ਵਾਲੇ ਬੰਦੇ ਲਈ ਇਹ ਬੋਲਣਾ ਸੁਭਾਵਿਕ ਹੀ ਹੁੰਦਾ, 'ਸੋਰੀ, ਮੇਰੀ ਇਸ ਵਿੱਚ ਕੋਈ ਇਲਜ਼ਾਮੀ ਨਹੀਂ ਹੈ' ਅਤੇ ਇਸਤੋਂ ਬਾਅਦ ਉਹ ਫੋਨ ਕੱਟ ਦਿੰਦਾ ਸੀ।

'ਹਰ ਸੋਮਵਾਰ ਦੀ ਸਵੇਰ ਨੂੰ ਸਾਡੇ ਸੇਲਜ ਮੈਨੇਜਰ ਇੱਕ ਸੇਲਜ ਮੀਟਿੰਗ ਲੈਂਦੇ ਸਨ। ਇਹ ਮੀਟਿੰਗ ਬਹੁਤ ਪ੍ਰੇਰਣਾਦਾਇਕ ਹੋਇਆ ਕਰਦੀ ਸੀ ਅਤੇ ਇਸ ਨਾਲ ਮੈਨੂੰ ਕਾਫ਼ੀ ਪ੍ਰੇਰਣਾ ਮਿਲਦੀ ਅਤੇ ਇਸਦਾ ਨਤੀਜਾ ਇਹ ਹੁੰਦਾ ਕਿ ਸੋਮਵਾਰ ਨੂੰ ਮੈਂ ਹਫਤੇ ਦੇ ਕਿਸੇ ਹੋਰ ਦਿਨ ਦੇ ਮੁਕਾਬਲੇ ਜਿਆਦਾ ਡਿਮਾਨਸਟ੍ਰੇਸ਼ਨ ਹਾਸਿਲ ਕਰਨ ਵਿੱਚ ਸਫਲ ਹੁੰਦਾ। ਪਰ ਸਮੱਸਿਆ ਇਹ ਸੀ ਕਿ ਸੋਮਵਾਰ ਦੀ ਮੇਰੀ ਪ੍ਰੇਰਣਾ ਮੰਗਲਵਾਰ ਤਾਈਂ ਖਤਮ ਹੋ ਜਾਂਦੀ ਅਤੇ ਬਾਕੀ ਹਫਤੇ

ਮੇਰਾ ਪ੍ਰਦਰਸ਼ਨ ਇੱਕ ਵਾਰੀ ਵਿਰ ਨਿਰਾਸ਼ਾਜਨਕ ਹੋਇਆ ਕਰਦਾ ਸੀ।

‘ਤਦੋਂ ਮੇਰੇ ਦਿਮਾਗ ਅੰਦਰ ਇੱਕ ਵਿਚਾਰ ਆਇਆ। ਜੇਕਰ ਮੇਰਾ ਸੋਲਜ ਮੈਨੂੰ ਪ੍ਰੇਰਿਤ ਕਰ ਸਕਦਾ ਹੈ, ਤਾਂ ਮੈਂ ਆਪਣੇ ਆਪ ਨੂੰ ਕਿਉਂ ਨਹੀਂ ਪ੍ਰੇਰਿਤ ਕਰ ਸਕਦਾ ਕਿਉਂ ਨਾ ਮੈਂ ਫੈਨ ਕਾਲ ਕਰਨ ਤੋਂ ਪਹਿਲਾਂ ਆਪਣੇ-ਆਪ ਨੂੰ ਇੱਕ ਪ੍ਰੇਰਕ ਭਾਸ਼ਣ ਦਿਵਾ ਉਸ ਦਿਨ ਮੈਂ ਨਿਰਣਾ ਲਿਆ ਕਿ ਮੈਂ ਕੀਸਸ ਕਰਕੇ ਵੇਖਾਂਗਾ। ਕਿਸੇ ਨੂੰ ਦੱਸੇ ਬੜੀਰ ਮੈਂ ਆਪਣੇ ਵਿਚਾਰ ਗਿਆ ਅਤੇ ਇੱਕ ਖਾਲੀ ਕਾਰ ਵਿੱਚ ਬੈਠ ਗਿਆ। ਉਥੇ ਕੁੱਝ ਦੇਰ ਬੈਠੇ, ਆਪਣੇ ਆਪ ਨਾਲ ਗੱਲਾਂ ਕੀਤੀਆਂ। ਮੈਂ ਆਪਣੇ-ਆਪ ਨੂੰ ਦੱਸਿਆ, ‘ਮੈਂ ਇੱਕ ਚੰਗਾ ਕੀ ਸੋਲਜਮੈਨ ਹਾਂ ਅਤੇ ਮੈਂ ਸਰਵਜੋਸ਼ਟ ਸੋਲਜਮੈਨ ਬਣਨ ਜਾ ਰਿਹਾ ਹਾਂ। ਮੈਂ ਚੰਗੀਆਂ ਕਾਰਾਂ ਵੇਚਦਾ ਹਾਂ ਅਤੇ ਮੇਰਾ ਬਿਜਨਸ ਚੰਗਾ ਚਲ ਰਿਹਾ ਹੈ। ਜਿਨ੍ਹਾਂ ਲੋਕਾਂ ਨੂੰ ਮੈਂ ਫੈਨ ਕਰ ਰਿਹਾ ਹਾਂ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਇਨ੍ਹਾਂ ਕਾਰਾਂ ਦੀ ਲੋੜ ਹੈ ਅਤੇ ਮੈਂ ਇਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਵੇਚਣ ਜਾ ਰਿਹਾ ਹਾਂ।’

‘ਸ਼ੁਰੂ ਤੋਂ ਹੀ ਇਹ ਅਤਮ-ਪ੍ਰੇਰਕ ਤਕਨੀਕ ਸਫਲ ਹੋਈ। ਮੈਨੂੰ ਇੰਨਾਂ ਚੰਗੀ ਲੀਡ ਕਿ ਮੈਨੂੰ ਫੈਨ ਕਰਨ ਵਿੱਚ ਜ਼ਰਾ ਵੀ ਝਿਜਕ ਨਹੀਂ ਹੋਈ। ਮੈਂ ਫੈਨ ਕਰਨ ਲਈ ਉਤਸ਼ੁਕ ਹੋ ਲੱਗਾ। ਅੱਜ ਕੱਲ੍ਹ ਮੈਂ ਖਾਲੀ ਪਲਾਟ ਵਿੱਚ ਖਾਲੀ ਕਾਰ ਅੰਦਰ ਬੈਠ ਕੇ ਆਪਣੇ ਆਪ ਨੂੰ ਪ੍ਰੇਰਾ ਨਹੀਂ ਦਿੰਦਾ, ਪਰ ਮੈਂ ਹੁਣ ਵੀ ਇਸ ਤਕਨੀਕ ਦਾ ਇਸਤੇਮਾਲ ਕਰਦਾ ਹਾਂ। ਕਿਸੇ ਵੀ ਲੋਕ ਨੂੰ ਭਾਇਲ ਕਰਨ ਤੋਂ ਪਹਿਲਾਂ ਮੈਂ ਆਪਣੇ ਆਪ ਨੂੰ ਇਹ ਯਾਦ ਦਿਲਾਉਂਦਾ ਹਾਂ ਕਿ ਮੈਂ ਇਸ ਵਧੀਆ ਸੋਲਜਮੈਨ ਹਾਂ ਅਤੇ ਮੈਂ ਸਫਲ ਹੋਣ ਜਾ ਰਿਹਾ ਹਾਂ ਤੇ ਮੈਨੂੰ ਕਾਬਯਾਬੀ ਮਿਲਦੀ ਹੈ।

ਇਹ ਬਹੁਤ ਸਾਨਦਾਰ ਵਿਚਾਰ ਹੈ, ਕੀ ਨਹੀਂ ? ਸਫਲਤਾ ਦੇ ਸਿਖਰ ਤੇ ਪੁੱਜੇ ਤੁਹਾਨੂੰ ਇਹ ਅਨੁਭਵ ਕਰਨਾ ਹੋਵੇਗਾ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਸਫਲਤਾ ਦੀ ਸਿਖਰ ਤੇ ਹੋ। ਆਪਣੇ ਅਨਾਲ ਪ੍ਰੇਰਕ ਚਰਚਾ ਕਰੋ ਅਤੇ ਇਹ ਜਾਣੋ ਕਿ ਇਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਕਰਨ ਵਿੱਚ ਤੁਸੀਂ ਕਿੰਨੇ ਵੱਡੇ ਵਿਸ਼ਵਾਸਪੂਰਨ ਬਣ ਸਕਦੇ ਹੋ।

ਹਾਲ ਹੀ ਵਿੱਚ, ਮੈਂ ਇੱਕ ਟ੍ਰੇਨਿੰਗ ਪ੍ਰੋਗਰਾਮ ਆਯੋਜਿਤ ਕੀਤਾ। ਇਸ ਵਿੱਚ ਹਰ ਛੇ ਨੂੰ ਦਸ ਮਿੰਟ ਤੱਕ ‘ਲੀਡਰ ਬਣਨ’ ਦੇ ਵਿਸ਼ੇ ਤੋਂ ਬੋਲਣਾ ਸੀ। ਇੱਕ ਟ੍ਰੇਨੀ ਨੇ ਬਹੁਤ ਛਾ ਪ੍ਰਦਰਸ਼ਨ ਕੀਤਾ। ਉਸਦੇ ਗੋਡੇ ਕੰਥ ਅਤੇ ਹੱਥ ਥਰਥਰਾ ਰਹੇ ਸਨ ਉਹ ਝੁੱਲ ਹੀ ਗਿਆ ਕਿ ਉਹ ਕੀ ਗਹਿਣੇ ਵਾਲਾ ਸੀ। ਪੰਜ ਜਾਂ ਛੇ ਮਿੰਟ ਤੱਕ ਇਧਰ-ਉਧਰ ਦੀਆਂ ਗੱਲਾਂ ਕਰਨ ਤੋਂ ਬਾਅਦ, ਉਹ ਪੂਰੀ ਤਰ੍ਹਾਂ ਅਸਫਲ ਹੋ ਕੇ ਬੈਠ ਗਿਆ।

ਸਤਰ ਤੋਂ ਬਾਅਦ, ਮੈਂ ਉਸਨੂੰ ਕੇਵਲ ਇੰਨਾ ਹੀ ਕਿਹਾ ਕਿ ਉਹ ਅਗਲੇ ਸਤਰ ਸ਼ੁਰੂ ਹੋਣ ਤੋਂ ਪਹਿਲਾਂ ਮਿੰਟ ਪਹਿਲਾਂ ਹੀ ਉਥੇ ਆ ਜਾਵੇ।

ਉਹ ਵਾਅਦੇ ਦੇ ਮੁਤਾਬਿਕ ਅਗਲੇ ਸਤਰ ਦੇ ਪੱਦਰ੍ਹਾਂ ਮਿੰਟ ਪਹਿਲਾਂ ਹੀ ਉਥੇ ਆ ਗਿਆ। ਅਸੀਂ ਦੋਵੇਂ ਪਿਛਲੀ ਗਤ ਉਸਨੂੰ ਹੋਰ ਬੁਰੇ ਤਜਰਬੇ ਬਾਰੇ ਗੱਲਾਂ ਕਰਨ ਲੱਗੇ। ਮੈਂ ਉਸ ਨੂੰ ਪੁੱਛਿਆ ਕਿ ਭਾਸ਼ਣ ਦੇਣ ਤੋਂ ਪੰਜ ਮਿੰਟ ਪਹਿਲਾਂ ਉਸਦੇ ਦਿਮਾਗ ਵਿੱਚ ਕਿਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਦੇ ਖਿਆਲ ਆ ਰਹੇ ਸਨ।

‘ਮੈਂ ਬਹੁਤ ਫ਼ੀਰਿਆ ਹੋਇਆ ਸੀ। ਮੈਂ ਜਾਣਦਾ ਸੀ ਕਿ ਮੈਂ ਦੂਜਿਆਂ ਦੇ ਸਾਹਮਣੇ ਆਪਣੇ-ਆਪ ਨੂੰ ਮੁਕਾਬ ਸਾਬਿਤ ਕਰ ਦਿਆਂਗਾ। ਮੈਂ ਜਾਣਦਾ ਸੀ ਕਿ ਮੈਂ ਫਲਾਪ ਹੋਣ ਵਾਲਾ ਹਾਂ। ਮੈਂ ਇਹ ਸੋਚਦਾ ਜਾ ਰਿਹਾ ਸੀ, ‘ਲੀਡਰ ਬਣਨ ਦੇ ਬਾਰੇ ਮੈਂ ਕੀ ਬੋਲ ਸਕਦਾ ਹਾਂ?’ ਮੈਂ ਇਹ ਯਾਦ ਕਰਨ ਦੀ ਕੀਸਸ ਕੀਤੀ ਕਿ ਮੈਂ ਕੀ ਬੋਲਣ ਵਾਲਾ ਹਾਂ ਪਰ ਮੈਨੂੰ ਅਸਫਲ ਹੋਣ ਤੋਂ ਇਲਾਵਾ ਹੋਰ ਕੋਈ ਫਲ ਨਹੀਂ ਸੀ ਸੁਝ ਰਹੀ।’

‘ਇਹੀ ਤੇ, ਮੈਂ ਵਿਚਾਰਾ ਹੀ ਬੋਲਿਆ, ‘ਇਹੀ ਤਾਂ ਤੁਹਾਡੀ ਸਮੱਸਿਆ ਦੀ ਜੜ ਹੈ। ਬੋਲਣ ਤੋਂ ਪਹਿਲਾਂ ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੇ ਆਪ ਨੂੰ ਹਰਾ ਦਿੰਦਾ। ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੇ ਆਪ ਨੂੰ ਵਿਸ਼ਵਾਸ ਦਿਲਾਇਆ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਅਸਫਲ ਹੋਣ ਵਾਲੇ ਹੋ। ਫਿਰ ਇਸ ਵਿੱਚ ਹੈਰਾਨ ਹੋਣ ਵਾਲੀ ਕਿਹੜੀ ਫਲ ਹੋ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਅਸਫਲ ਹੋ ਗਏ ? ਹਿੰਮਤ ਵਧਾਉਣ ਦੀ ਥਾਂ ਤੁਸੀਂ ਭਰ ਵਧਾਉਣ ਦੇ ਵਿਕਲਪ ਨੂੰ ਚੁਣਿਆ।’

‘ਹੁਣ ਇਸ ਸਮੇਂ ਦੇ ਸਤਰ ਦੇ ਸ਼ੁਰੂ ਹੋਣ ਵਿੱਚ ਬੇਵਲ ਚਾਰ ਮਿੰਟ ਬਚੇ ਹਨ, ਮੈਂ ਉਸਨੂੰ ਕਿਹਾ। ਮੈਂ ਚਾਹੁੰਦਾ ਹਾਂ ਕਿ ਹੁਣ ਤੁਸੀਂ ਇਸ ਕਰੋ। ਅਗਲੇ ਕੁੱਝ ਮਿੰਟਾਂ ਤਾਈਂ ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੇ ਆਪ ਨਾਲ ਪ੍ਰੇਰਣਾ ਭਰੀਆਂ ਗੱਲਾਂ ਕਰੋ। ਹਾਲ ਦੇ ਬਾਹਰ ਉਸ ਖਾਲੀ ਕਮਰੇ ਵਿੱਚ ਚਲੋ ਜਾਓ ਤੇ ਆਪਣੇ ਆਪ ਨੂੰ ਕਰੋ, ‘ਮੈਂ ਬਹੁਤ ਵਧੀਆ ਭਾਸ਼ਣ ਦੇਣ ਜਾ ਰਿਹਾ ਹਾਂ। ਮੈਂ ਆਪਣੀ ਗੱਲ ਸੋਚੇ ਦਿਲ ਨਾਲ ਕਰਾਂਗਾ ਤੇ ਲੋਕ ਪੂਰਾ ਮਨ ਲਾਕੇ ਸੁਣਨਗੇ।’ ਇਨ੍ਹਾਂ ਸ਼ਬਦਾਂ ਨੂੰ ਵਾਰ-ਵਾਰ ਦੁਹਰਾਉਂਦੇ ਰਹੋ ਅਤੇ ਪੂਰੇ ਵਿਸ਼ਵਾਸ ਨਾਲ ਇਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਕਰੋ। ਫਿਰ ਤੁਸੀਂ ਹਾਲ ਵਿੱਚ ਆਉਣਾ ਤੇ ਆਪਣਾ ਭਾਸ਼ਣ ਸ਼ੁਰੂ ਕਰ ਦੇਣਾ।’

ਕਾਸ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਉਥੇ ਹੁੰਦੇ ਤੇ ਦੋਵੇਂ ਭਾਸ਼ਣਾਂ ਦਾ ਫਰਕ ਸੁਣ ਸਕਦੇ। ਉਸ ਨਿੱਕੀ ਜਿਹੀ, ਆਪਣੇ ਆਪ ਨੂੰ ਦਿੱਤੀ ਗਈ ਪ੍ਰੇਰਣਾਦਾਇਕ ਚਰਚਾ ਦਾ ਅਸਰ ਇਹ ਹੋਇਆ ਕਿ ਉਹ ਬਹੁਤ ਵਧੀਆ ਭਾਸ਼ਣ ਦੇਣ ਵਿੱਚ ਸਫਲ ਹੋਇਆ।

ਸੰਦੇਸ਼ - ਪ੍ਰੇਰਣਾਦਾਇਕ ਸੁ-ਪ੍ਰਸੰਸਾ ਦਾ ਅਭਿਆਸ ਕਰੋ। ਸੁ-ਨਿੰਦਾ ਦੇ ਸ਼ਬਦਾਂ ਨਾਲ ਆਪਣੇ-ਆਪ ਨੂੰ ਫੋਟਾ ਨਾ ਬਣਾਓ।

ਤੁਸੀਂ ਜਿਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਦਾ ਸੋਚਦੇ ਹੋ, ਉਸੇ ਤਰ੍ਹਾਂ ਦੇ ਹੀ ਹੁੰਦੇ ਹੋ। ਆਪਣੇ ਬਾਰੇ ਵੱਡੀਆਂ

ਗੱਲਾਂ ਸੋਚੋ ਤੇ ਤੁਸੀਂ ਸੰਚਾਰ ਹੀ ਵੱਡੇ ਬਣ ਜਾਵੋਗੇ।

‘ਆਪਣੇ-ਆਪ ਨੂੰ ਆਪਣੇ-ਹੱਥੀ ਨੂੰ ਵੇਚਣ ਦਾ’ ਵਿਗਿਆਪਨ ਬਣਾਉ। ਇਕ ਪਿੰਡ ਲਈ ਅਮਰੀਕਾ ਦੇ ਬੜੇ ਮਸ਼ਹੂਰ ਬੁੱਢਾ ਕੋਕਾ ਕੋਲਾ ਦੇ ਬਾਰੇ ਸੋਚੋ। ਹਰ ਦਿਨ ਤੁਹਾਡੀਆਂ ਅੱਖਾਂ ਜਾਂ ਕੰਨਾਂ ਵਿੱਚ ਕਈ ਵਾਰ ‘ਕੋਕਾ’ ਵਧਾਈ ਜਾਂ ਸੁਣਾਈ ਦੇ ਜਾਂਦਾ ਹੈ। ਸਿਹਤ ਲੋਕ ਕੋਕਾ ਕੋਲਾ ਬਣਾਉਂਦੇ ਹਨ ਉਹ ਤੁਹਾਨੂੰ ਲਗਾਤਾਰ ‘ਕੋਕਾ’ ਵੇਚਦੇ ਹਨ ਅਤੇ ਇਸਦੇ ਪਿੱਛੇ ਇਕ ਛੋਟਾ ਕਾਰਨ ਹੁੰਦਾ ਹੈ। ਜੇਕਰ ਉਹ ਤੁਹਾਨੂੰ ਲਗਾਤਾਰ ‘ਕੋਕਾ’ ਨਹੀਂ ਵੇਚਣਗੇ ਤਾਂ ਹੋ ਸਕਦਾ ਹੈ ਕਿ ‘ਕੋਕਾ’ ਵਿੱਚ ਤੁਹਾਡੀ ਇਲਜ਼ਾਮੀ ਘਾਟ ਹੋ ਜਾਵੇ ਅਤੇ ਇਕ ਦਿਨ ਇਹ ਪੂਰੀ ਤਰ੍ਹਾਂ ਖਤਮ ਹੋ ਜਾਵੇ। ਇਸ ਨਾਲ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੀ ਵਿਕਰੀ ਘਟ ਜਾਵੇਗੀ।

ਪਰ ਕੋਕਾ ਕੋਲਾ ਕੰਪਨੀ ਇਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਹੋਣ ਨਹੀਂ ਦਿੰਦੀ। ਉਹ ਤੁਹਾਨੂੰ ਬਹੁਤ ਵਾਰ ਸਮਾਨ ਵੇਚਦੇ ਹਨ, ਵਾਰ-ਵਾਰ ਵੇਚਦੇ ਹਨ।

ਹਰ ਦਿਨ ਅਸੀਂ ਲੋਕ ਇਹੋ ਜਿਹੇ ਅੰਦੋ-ਜਿਉਂਦੇ-ਅੰਦੋ-ਮੰਦੇ ਲੋਕਾਂ ਨੂੰ ਦੇਖਦੇ ਹਾਂ ਜਿਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਆਪਣੇ ਆਪ ਨੂੰ ਆਪਣੇ ਹੱਥਾਂ ਵਿੱਚ ਨਹੀਂ ਵੇਚਿਆ। ਉਨ੍ਹਾਂ ਵਿੱਚ ਸਭ ਤੋਂ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਸਮਾਨ - ਯਾਨੀ ਆਪਣੇ ਆਪ - ਲਈ ਕੋਈ ਅਤਮ-ਸਾਨਮਾਨ ਨਹੀਂ ਹੈ। ਇਹ ਲੋਕ ਨੀਰਸ ਹਨ। ਆਪਣੇ ਆਪ ਨੂੰ ਛੋਟਾ ਸਮਝਦੇ ਹਨ। ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਲੱਗਦਾ ਹੈ ਕਿ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੀ ਕੋਈ ਹਸਤੀ ਨਹੀਂ ਹੈ ਅਤੇ ਕਿਉਂਕਿ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਇਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਲੱਗਦਾ ਹੈ ਇਸ ਲਈ ਸੰਚਾਰ ਇਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਹੀ ਹੁੰਦਾ ਹੈ।

ਅੰਦੋ-ਜਿਉਂਦੇ-ਅੰਦੋ-ਮੁੜਦੇ ਬੰਦੇ ਨੂੰ ਇਸ ਗੱਲ ਦੀ ਜੋੜ ਹੁੰਦੀ ਹੈ ਕਿ ਉਹ ਆਪਣੇ ਆਪ ਨੂੰ ਆਪਣੇ ਹੱਥਾਂ ਵਿੱਚ ਵੇਚ ਦੇਵੇ। ਉਸ ਨੂੰ ਇਹ ਮੰਗੂਸ਼ ਕਰਨਾ ਹੋਵੇਗਾ ਕਿ ਉਹ ਫਸਣ ਕਣਾਸ ਬੰਦਾ ਹੈ। ਉਸਨੂੰ ਆਪਣੇ ਆਪ ਤੇ ਸੱਥਾ, ਪੂਰਾ ਵਿਸ਼ਵਾਸ ਕਰਨਾ ਹੀ ਹੋਵੇਗਾ।

ਟਾਮ ਸਟੈਲੀ ਇੱਕ ਨੌਜਵਾਨ ਹੈ ਜਿਹੜਾ ਤੇਜ਼ੀ ਨਾਲ ਸਫਲਤਾ ਦੀ ਚਾਹ ਤੇ ਵਧਦਾ ਜਾ ਰਿਹਾ ਹੈ। ਟਾਮ ਦਿਨ ਵਿੱਚ ਤਿੰਨ ਵਾਰੀ ਆਪਣੇ-ਆਪ ਨੂੰ ਆਪਣੇ ਹੱਥਾਂ ਵਿੱਚ ਵੇਚਦਾ ਹੈ ਅਤੇ ਉਹ ਇਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ‘ਟਾਮ ਸਟੈਲੀ ਦੇ 60 ਸੀਕੰਡ ਦੇ ਵਿਗਿਆਪਨ’ ਦੇ ਜਰੀਏ ਕਰਦਾ ਹੈ। ਉਹ ਆਪਣੇ ਵਿਗਿਆਪਨ ਨੂੰ ਹਮੇਸ਼ਾ ਆਪਣੇ ਪਰਸ ਅੰਦਰ ਰੱਖਦਾ ਹੈ। ਇਸ ਵਿਗਿਆਪਨ ਵਿੱਚ ਉਸ ਨੇ ਲਿਖਿਆ ਹੈ :

ਟਾਮ ਸਟੈਲੀ ਨੂੰ ਮਿਲੇ-ਇੱਕ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ, ਸੰਚਾਰ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਬੰਦਾ । ਟਾਮ ਤੁਸੀਂ ਇੱਕ ਵੱਡੇ ਚਿੰਤਕ ਹੋ, ਇਸ ਵਾਸਤੇ ਤੁਸੀਂ ਵੱਡਾ ਸੋਚੋ। ਹਰ ਚੀਜ਼ ਦੇ ਬਾਰੇ ਵੱਡਾ ਸੋਚੋ।

ਤੁਹਾਡੇ ਵਿੱਚ ਕੰਮ ਕਰਨ ਦੀ ਬਹੁਤ ਕਾਬਲੀਅਤ ਹੈ ਇਸ ਲਈ ਹਮੇਸ਼ਾ ਵਧੀਆ ਕੰਮ ਕਰੋ।

ਟਾਮ, ਤੁਸੀਂ ਸੁੱਖ, ਤਰੱਕੀ ਅਤੇ ਅਮੀਰੀ ਤੇ ਭਰੋਸਾ ਕਰਦੇ ਹੋ।

ਇਸ ਲਈ : ਸਿਰਫ ਸੁੱਖ ਦੇ ਬਾਰੇ ਗੱਲਾਂ ਕਰੋ,

ਸਿਰਫ ਉਨਤੀ ਦੀਆਂ ਗੱਲਾਂ ਕਰੋ,

ਸਿਰਫ ਅਮੀਰੀ ਦੀਆਂ ਗੱਲਾਂ ਕਰੋ।

ਤੁਹਾਡੇ ਅੰਦਰ ਬਹੁਤ ਸਮਰੱਥਾਵਾਂ ਹਨ, ਟਾਮ, ਤੁਹਾਡੇ ‘ਚ ਬਹੁਤ ਸਮਰੱਥਾਵਾਂ ਹਨ।

ਇਸਲਈ ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੀਆਂ ਸਮਰੱਥਾਵਾਂ ਦਾ ਇਸਤੇਮਾਲ ਆਪਣੀ ਨੌਕਰੀ ਵਿੱਚ ਕਰੋ। ਤੁਹਾਨੂੰ ਕੋਈ ਵੀ ਚੀਜ਼ ਸਫਲ ਹੋਣ ਤੋਂ ਰੋਕ ਨਹੀਂ ਸਕਦੀ, ਟਾਮ, ਕੋਈ ਵੀ ਚੀਜ਼।

ਟਾਮ, ਤੁਸੀਂ ਉਤਸ਼ਾਹੀ ਹੋ। ਆਪਣੇ ਉਤਸ਼ਾਹ ਨੂੰ ਸਾਰਿਆਂ ਦੇ ਸਾਹਮਣੇ ਦਿਖਾ ਦਿਓ।

ਤੁਸੀਂ ਚੰਗੇ ਦਿਖਦੇ ਹੋ, ਟਾਮ, ਅਤੇ ਤੁਸੀਂ ਚੰਗਾ ਅਨੁਭਵ ਕਰਦੇ ਹੋ। ਇਹੋ ਜਿਹਾ ਹੀ ਬਣੋ ਰਹੋ।

ਟਾਮ ਸਟੈਲੀ, ਤੁਸੀਂ ਕੱਲ੍ਹ ਵੀ ਬਹੁਤ ਵਧੀਆ ਬੰਦੇ ਸੀ ‘ਤੇ ਤੁਸੀਂ ਅੱਜ ਉਸਤੋਂ ਵੀ ਵਧੀਆ ਬੰਦਾ ਬਣਕੇ ਦਿਖਾਉਂਗੇ। ਹੁਣ ਇਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਕਰਕੇ ਵਿਖਾਉ, ਟਾਮ। ਅੱਗੇ ਵਧੋ।

ਟਾਮ ਮੰਨਦਾ ਹੈ ਕਿ ਇਸ ਵਿਗਿਆਪਨ ਦੀ ਸਹਾਇਤਾ ਨਾਲ ਹੀ ਉਹ ਇੰਨਾ ਸਫਲ ਤੇ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਬਣ ਸਕਿਆ ਹੈ। ‘ਆਪਣੇ-ਆਪ ਨੂੰ ਆਪਣੇ ਹੱਥਾਂ ਵਿੱਚ ਵੇਚਣ ਤੋਂ ਪਹਿਲਾਂ ਮੈਂ ਸੋਚਿਆ ਕਰਦਾ ਸੀ ਕਿ ਹਰ ਇੱਕ ਦੀ ਤੁਲਨਾ ਵਿੱਚ ਮੈਂ ਹੀਣ ਹਾਂ, ਛੋਟਾ ਹਾਂ। ਹੁਣ ਮੈਂ ਮੰਗੂਸ਼ ਕਰਦਾ ਹਾਂ ਕਿ ਮੇਰੇ ਪਾਸ ਸਫਲ ਹੋਣ ਦੇ ਸਾਰੇ ਫੁਟ ਹਨ, ਮੈਂ ਸਫਲ ਹੋ ਰਿਹਾ ਹਾਂ ਅਤੇ ਮੈਂ ਹਮੇਸ਼ਾ ਹੀ ਸਫਲ ਹੁੰਦਾ ਰਹੇਗਾ।’

ਤੁਸੀਂ ਆਪਣਾ ਆਪਣੇ-ਆਪ ਨੂੰ ਆਪਣੇ ਹੱਥਾਂ ਵੇਚਣ ਦਾ ਵਿਗਿਆਪਨ ਕਿਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਬਣਾਉ ? ਪਹਿਲਾਂ ਤਾਂ ਆਪਣੇ ਗੁਣਾਂ ਨੂੰ ਚੁਣੋ, ਤੁਹਾਡੇ ਵਿੱਚ ਕਿਹੜੀਆਂ ਫਿਰਤਾਵਾਂ ਤੇ ਕਾਬਲੀਅਤਾਂ ਹਨ ? ਆਪਣੇ-ਆਪ ਨੂੰ ਪੁੱਛੋ, ‘ਮੇਰੇ ਵਿੱਚ ਕੀ ਖਾਸ ਗੱਲ ਹੈ ?’ ਆਪਣੇ ਬਾਰੇ ਵਰਨਣ ਕਰਦਿਆਂ ਜਦ ਜਿੰਨੀ ਵੀ ਸਹਮ ਨਾ ਕਰੋ।

ਇਨ੍ਹਾਂ ਗੁਣਾਂ ਨੂੰ ਇੱਕ ਕਾਰਜ ਤੇ ਆਪਣੇ ਸਬਦਾਂ ਵਿੱਚ ਲਿਖ ਲਵੋ। ਫਿਰ ਆਪਣੇ ਬਾਰੇ

ਵਿਗਿਆਨਕ ਨਿਰੀਖੇ। ਟਾਮ ਸਟੈਲੀ ਦੇ ਵਿਗਿਆਨਕ ਨੂੰ ਇਕ ਵਾਰੀ ਇਹ ਪੜ੍ਹੇ। ਇਹ ਦੇਖੇ ਕਿ ਉਹ ਕਿਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਟਾਮ ਨਾਲ ਗੱਲ ਕਰਦਾ ਹੈ। ਆਪਣੇ ਆਪ ਨਾਲ ਗੱਲਾਂ ਕਰੇ ਬਿਲਕੁਲ ਸਾਫ਼-ਸਾਫ਼। ਜਦੋਂ 'ਤੁਸੀਂ' ਵਿਗਿਆਨਕ ਤਿਆਰ ਕਰੀ ਤਾਂ ਕਿਸੇ ਹੋਰ ਦੇ ਬਾਰੇ ਵਿੱਚ ਨਾ ਸੋਚੋ ਆਪਣੇ-ਆਪ ਦੇ ਬਾਰੇ ਹੀ ਸੋਚੋ।

ਤੁਸੀਂ ਗੱਲ, ਤੁਸੀਂ ਦਿਨ ਵਿੱਚ ਘੰਟੇ-ਘੰਟੇ ਇੱਕ ਵਾਰੀ ਇਸ ਵਿਗਿਆਨਕ ਨੂੰ ਇੱਕ ਵੇਰ ਜਿਹ ਨਾਲ ਪੜ੍ਹੋ। ਸ਼ੀਸ਼ੇ ਦੇ ਸਾਹਮਣੇ ਪੜ੍ਹਨ ਨਾਲ ਸਿਮਾਦਾ ਫੀਟਦਾ ਹੋਵੇਗਾ। ਇਸ ਪੜ੍ਹਨ ਸਮੇਂ ਸਰੀਰਕ ਗਤੀਵਿਧੀਆਂ ਦੀ ਸਹਾਇਤਾ ਵੀ ਲਵੋ। ਆਪਣੇ ਵਿਗਿਆਨਕ ਨੂੰ ਇੱਕ ਨਿਮਰ ਨਾਲ ਪੜ੍ਹੋ। ਇਸ ਨੂੰ ਪੜ੍ਹਨ ਵੇਲੇ ਤੁਹਾਡੇ ਸਰੀਰ ਦੇ ਖੂਨ ਦਾ ਪ੍ਰਵਾਹ ਤੋਰ ਕੇ ਦਿਉ। ਇਸ ਨੂੰ ਸੋਚ ਦੇ ਨਾਲ ਪੜ੍ਹੋ।

ਬੱਢੀ ਗੱਲ, ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੇ ਵਿਗਿਆਨਕ ਨੂੰ ਹਰ ਦਿਨ ਚੁਪ-ਚੁਪੀਤ ਕਦੀ ਵਾਰ ਪੜ੍ਹੋ ਜਦੋਂ ਵੀ ਤੁਹਾਨੂੰ ਕਿਸੇ ਪਰੀਸਥਿਤੀ ਵਿੱਚ ਹਿਮਤ ਦੀ ਲੋੜ ਪਵੇ, ਇਸ ਨੂੰ ਪੜ੍ਹੋ। ਜਦੋਂ ਵੀ ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੇ-ਆਪ ਨੂੰ ਨਿਰਾਸ਼ ਜਾਂ ਅਸਫਲ ਪਾਓ, ਇਸ ਨੂੰ ਪੜ੍ਹੋ। ਆਪਣੇ ਵਿਗਿਆਨਕ ਨੂੰ ਹਮੇਸ਼ਾ ਆਪਣੇ ਕੋਲ ਰੱਖੋ - ਅਤੇ ਇਸ ਦਾ ਇਸਤੇਮਾਲ ਕਰੋ।

ਇੱਕ ਗੱਲ ਹੋਰ। ਬਹੁਤੇ ਲੋਕ, ਸਾਇੰਸ ਸਿਆਦਤਰ ਸਫਲ ਲੋਕ, ਸਫਲਤਾ ਦੀ ਨਿਤਨਿਤ ਨੂੰ ਪੜ੍ਹਦੇ ਹੀ ਸਫਲ ਹੋਣ। ਇਸ ਲਈ ਕਿਉਂਕਿ ਇਹ ਲੋਕ ਇਹ ਮੰਨਦੇ ਤਿਆਰ ਹੀ ਨਹੀਂ ਹੁੰਦੇ ਕਿ ਵਿਚਾਰਾਂ ਨੂੰ ਭਾਸ਼ੂ ਕਰਕੇ ਸਫਲਤਾ ਪਾਈ ਜਾ ਸਕਦੀ ਹੈ। ਅੰਤ ਮਿਹਨਤਕਾਰੀ ਕਰਕੇ, ਐਸਤ ਬੰਦਿਆਂ ਦੇ ਫੀਸਲਿਆਂ ਨੂੰ ਨਾ ਮੰਨਦੇ। ਤੁਸੀਂ ਐਸਤ ਬੰਦੇ ਨੂੰ ਸੋਚ ਤੁਹਾਨੂੰ 'ਆਪਣੇ-ਹੀ' ਵਿੱਚ ਆਪਣੇ-ਆਪ ਨੂੰ ਵੇਚਣ' ਦੇ ਅਸੂਲ ਦੇ ਬਾਰੇ ਕੋਈ ਸੰਕਾ ਹੈ ਤਾਂ ਆਪਣੀ ਪਛਾਣ ਦੇ ਸਫ ਤੋਂ ਸਫਲ ਬੰਦੇ ਤੋਂ ਸਲਾਹ ਲਵੋ ਕਿ ਉਹ ਇਸ ਬਾਰੇ ਕੀ ਸੋਚਦਾ ਹੈ। ਉਸਨੂੰ ਪੁੱਛੋ, 'ਤੇ ਕਿਹ ਆਪਣੇ ਹੀ ਆਪਣੇ-ਆਪ ਨੂੰ ਵੇਚਣਾ ਸ਼ੁਰੂ ਕਰ ਦਿੰਦੇ

ਆਪਣੀ ਸੋਚ ਨੂੰ ਵਿਕਸਤ ਕਰੋ। ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਲੋਕਾਂ ਦੀ ਤਰ੍ਹਾਂ ਸੋਚੋ

ਆਪਣੀ ਸੋਚ ਨੂੰ ਵਿਕਸਤ ਕਰਨ ਦਾ ਮਤਲਬ ਹੈ ਆਪਣੇ ਕਾਰਜਾਂ ਨੂੰ ਵਿਕਸਤ ਕਰਨਾ ਅਤੇ ਇਸ ਨਾਲ ਸਫਲਤਾ ਮਿਲਦੀ ਹੈ। ਇਥੇ ਤੁਹਾਨੂੰ ਇੱਕ ਅਮਾਨ ਦੋਹਾ ਦਸਿਆ ਹੈ ਕਿਹਾ ਹੈ ਸਿਸ ਦੀ ਸਹਾਇਤਾ ਨਾਲ, ਤੁਸੀਂ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਲੋਕਾਂ ਵਾਂਗ ਸੋਚ ਪਾਵੋਗੇ। ਹੋਰ

ਇਹੋ ਗੱਲ ਫਾਰਮ ਨੂੰ ਮਾਰਗਦਰਸ਼ਕ ਦੀ ਤਰ੍ਹਾਂ ਇਸਤੇਮਾਲ ਕਰੋ।

ਸੋ ਕਿਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਸੋਚਦਾ ਹਾਂ ? ਚੈਕ ਲਿਸਟ

ਪਰਿਸਥਿਤੀ	ਆਪਣੇ-ਆਪ ਨੂੰ ਪੁੱਛੋ
1. ਜਦੋਂ ਮੈਂ ਚਿੰਤਤ ਹੁੰਦਾ ਹਾਂ	ਕੀ ਕੋਈ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਆਦਮੀ ਇਸ ਬਾਰੇ ਚਿੰਤਤ ਹੋਵੇਗਾ ? ਕੀ ਮੇਰੀ ਪਹਿਚਾਣ ਦਾ ਸਭ ਤੋਂ ਜਿਆਦਾ ਸਫਲ ਬੰਦਾ ਇਸ ਗੱਲ ਨਾਲ ਝੇਝੇਨ ਹੋਵੇਗਾ ?
2. ਇੱਕ ਵਿਚਾਰ	ਜੇਕਰ ਇਹ ਵਿਚਾਰ ਕਿਸੇ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਬੰਦੇ ਕੋਲ ਹੁੰਦਾ, ਤਾਂ ਉਹ ਕੀ ਕਰਦਾ ?
3. ਮੇਰਾ ਪਹਿਚਾਣਾ	ਕੀ ਮੈਂ ਇਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਦਿਖਦਾ ਹਾਂ ਜਿਸਦੇ ਕੋਲ ਸਭ ਤੋਂ ਵੱਧ ਸਰੋ-ਮਾਣ ਹੈ।
4. ਮੇਰੀ ਭਾਸ਼ਾ	ਕੀ ਮੈਂ ਸਫਲ ਲੋਕਾਂ ਦੀ ਭਾਸ਼ਾ ਬੋਲਦਾ ਹਾਂ।
5. ਜਿਹੜਾ ਮੈਂ ਪੜ੍ਹਦਾ ਹਾਂ	ਕੀ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਬੰਦੇ ਇਸ ਨੂੰ ਪੜ੍ਹਦੇ ਹਨ?
6. ਚਰਚਾ	ਕੀ ਸਫਲ ਲੋਕ ਇਸ ਦੀ ਚਰਚਾ ਕਰਦੇ ਹਨ?
7. ਜਦੋਂ ਮੈਂ ਭੁੱਲਾ ਹੁੰਦਾ ਹਾਂ	ਕੀ ਕੋਈ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਬੰਦਾ ਇਸ ਗੱਲ ਤੇ ਭੁੱਲਾ ਹੁੰਦਾ ਹੈ ?
8. ਮੇਰੇ ਮਨੋਲ	ਕੀ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਬੰਦੇ ਇਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਦੇ ਮਨੋਲ ਕਰਦੇ ਹਨ ?
9. ਮੇਰੀ ਨੌਕਰੀ	ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਬੰਦਾ ਆਪਣੀ ਨੌਕਰੀ ਦੇ ਬਾਰੇ ਦੂਜਿਆਂ ਨੂੰ ਕਿਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਦੱਸਦੇ ਹਨ ?

ਆਪਣੇ ਇਮਾਨ ਵਿੱਚ ਇਹ ਸਵਾਲ ਠੀਕ ਤਰ੍ਹਾਂ ਭਿਨਾ ਲਵੋ, 'ਕੀ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਆਦਮੀ ਇਸੇ ਵੱਡੇ ਨਾਲ ਕੰਮ ਕਰਦਾ ਹੈ ? ਵੱਡੇ, ਜਿਆਦਾ ਸਫਲ ਬਣਨ ਲਈ ਇਸ ਸਵਾਲ ਦਾ ਇਸਤੇਮਾਲ ਕਰੋ।

ਸੰਖੇਪ ਵਿੱਚ, ਯਾਦ ਰਖੋ

1. ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਵਿਸ਼ੇ : ਇਸ ਨਾਲ ਤੁਹਾਨੂੰ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਸੋਚਣ ਵਿੱਚ ਸਹਾਇਤਾ ਮਿਲਦੀ ਹੈ। ਤੁਹਾਡੀ ਪਹਿਚਾਣ ਤੁਹਾਨੂੰ ਖੁੱਬ ਕਹਿੰਦਾ ਹੈ। ਪਰ ਕਰ ਸੁਣੋ ਕਿ ਇਹ ਤੁਹਾਡੇ ਅਤਮ-ਵਿਸ਼ਵਾਸ ਅਤੇ ਹੋਸਲੇ ਨੂੰ ਵਧਾਏ। ਤੁਹਾਡਾ ਪਹਿਚਾਣ ਸਹਾਇਤਾ ਵਾਲੇ ਨੂੰ ਖੁੱਬ ਕਹਿੰਦਾ ਹੈ। ਪਰ ਕਰ ਯਕਿਨ ਕਿ ਇਹ ਸਭ ਨੂੰ ਕਰੋ, ਇਹ ਰਿਹਾ ਕਿ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਬੰਦਾ - ਬੁੱਧੀਮਾਨ, ਅਮਰਿਤ ਤੇ ਭਰੋਸੇਯੋਗ।
2. ਇਹ ਸੋਚੋ ਕਿ ਤੁਹਾਡਾ ਕੰਮ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਹੈ। ਇਸ ਦੰਗ ਨਾਲ ਸੋਚੋ ਅਤੇ ਤੁਹਾਨੂੰ ਇਹੋ ਜਿਹੇ ਵਿਸ਼ਵਾਸ ਵਿਸ਼ਵਾਸ ਮਿਲਣ ਲਗਦਗੇ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੇ ਕੰਮ ਨੂੰ ਕਿਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਵਧੀਆ ਦੰਗ ਨਾਲ ਕਰ ਸਕਦੇ ਹੋ। ਸੋਚੋ ਕਿ ਤੁਹਾਡਾ ਕੰਮ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਹੈ ਅਤੇ ਤੁਹਾਡੇ ਹੇਠਲੇ ਵੀ ਸੋਚਣ ਲਗਦਗੇ ਕਿ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦਾ ਕੰਮ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਹੈ।
3. ਹਰ ਇਨ ਕਈ ਵਾਰ ਆਪਣੇ ਆਪ ਨਾਲ ਪ੍ਰੇਰਣਾਦਾਇਕ ਗੱਲਾਂ ਕਰੋ। 'ਆਪਣੇ ਹੱਥੋਂ ਆਪਣੇ ਆਪ ਨੂੰ ਵੇਚਣ' ਦਾ ਵਿਗਿਆਨ ਬਣਾਉ। ਹਰ ਸੋਚ ਤੇ ਆਪਣੇ-ਆਪ ਨੂੰ ਯਾਦ ਦਿਲਾਉ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਇੱਕ ਫਸਟ-ਕਲਾਸ ਇਨਸਾਨ ਹੋ।
4. ਜ਼ਿੰਦਗੀ ਦੀ ਹਰ ਪਰਿਸਥਿਤੀ ਵਿੱਚ ਆਪਣੇ-ਆਪ ਨੂੰ ਪੁੱਛੋ, 'ਕੀ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਬੰਦੇ ਇਸੇ ਤਰ੍ਹਾਂ ਸੋਚਦੇ ਹਨ?' ਇਹ ਜਵਾਬ ਦੇ ਹਿਸਾਬ ਨਾਲ ਕੰਮ ਕਰੋ।

□□□

7

ਆਪਣੇ ਮਾਹੌਲ ਨੂੰ ਸੁਧਾਰੋ : ਫਸਟ ਕਲਾਸ ਬਣੋ

ਤੁਹਾਡਾ ਦਿਮਾਗ ਇੱਕ ਅਦਭੁਤ ਮਸ਼ੀਨ ਹੈ। ਜਦੋਂ ਤੁਹਾਡਾ ਦਿਮਾਗ ਇੱਕ ਦੰਗ ਨਾਲ ਕੰਮ ਕਰਦਾ ਹੈ, ਤਾਂ ਇਹ ਤੁਹਾਨੂੰ ਅਸਾਧਾਰਣ ਸਫਲਤਾ ਦੀ ਰਾਹ ਤੇ ਅੱਗੇ ਲਿਜਾ ਸਕਦਾ ਹੈ। ਪਰ ਉਹੀ ਦਿਮਾਗ ਜਦੋਂ ਦੂਜੇ ਦੰਗ ਨਾਲ ਕੰਮ ਕਰਦਾ ਹੈ ਤਾਂ ਇਹ ਤੁਹਾਨੂੰ ਪੂਰੀ ਤਰ੍ਹਾਂ ਅਸਫਲ ਕਰਾ ਸਕਦਾ ਹੈ।

ਦਿਮਾਗ ਸਾਰੀ ਸਿਸਟਮੀ ਵਿੱਚ ਸਭ ਤੋਂ ਨਾਜੁਕ, ਸਭ ਤੋਂ ਸੰਵੇਦਨਸ਼ੀਲ ਯੰਤਰ ਹੈ। ਅਠ ਦੇਖਦੇ ਕਿ ਦਿਮਾਗ ਵਿੱਚ ਜਿਹੜੇ ਵਿਚਾਰ ਆਉਂਦੇ ਹਨ ਉਹ ਕਿਉਂ ਆਉਂਦੇ ਹਨ।

ਕਰੋੜਾਂ ਲੋਕ ਆਪਣੇ ਖਾਣ-ਪਾਣ ਦਾ ਧਿਆਨ ਰੱਖਦੇ ਹਨ। ਅਮਰੀਕਾ ਨੂੰ ਕੈਲੋਰੀ ਗਿਣਨ ਵਾਲਿਆਂ ਦਾ ਦੇਸ਼ ਕਿਹਾ ਜਾਂਦਾ ਹੈ। ਅਸੀਂ ਵਿਟਾਮਿਨ, ਮਿਨਰਲ ਅਤੇ ਦੂਜੇ ਭੋਜਨ-ਪੁਰਕਾਂ ਤੇ ਕਰੋੜਾਂ ਡਾਲਰ ਖਰਚ ਕਰਦੇ ਹਾਂ ਅਤੇ ਅਸੀਂ ਸਾਰੇ ਜਾਣਦੇ ਹਾਂ ਕਿ ਅਸੀਂ ਇਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਕਿਉਂ ਕਰਦੇ ਹਾਂ। ਪਸ਼ਟ ਤੇ ਹੋਏ ਰੀਸਰਚ ਨਾਲ ਅਸੀਂ ਇਹ ਜਾਣਿਆ ਹੈ ਕਿ ਸਰੀਰ ਨੂੰ ਅਸੀਂ ਜਿਹੜਾ ਭੋਜਨ ਦਿੰਦੇ ਹਾਂ, ਉਸ ਨਾਲ ਸਰੀਰ ਤੇ ਚੰਗਾ ਜਾਂ ਮਾੜਾ ਅਸਰ ਪੈਂਦਾ ਹੈ। ਸਰੀਰਕ ਸਟੈਮੀਨ, ਡੀਮਰੀ ਤੋਂ ਬਚਾਅ, ਇਥੇ ਤੱਕ ਕਿ ਅਸੀਂ ਕਿੰਨਾ ਲੰਮਾ ਜੀਵਾਂਗੇ - ਇਨ੍ਹਾਂ ਸਾਰਿਆਂ ਦਾ ਸੰਬੰਧ ਸਾਡੇ ਖਾਣ-ਪਾਣ ਨਾਲ ਹੁੰਦਾ ਹੈ।

ਸਰੀਰ ਉਸੇ ਤਰ੍ਹਾਂ ਹੀ ਬਣਦਾ ਹੈ ਜਿਵੇਂ ਦਾ ਖਾਣਾ ਸਰੀਰ ਨੂੰ ਖਵਾਇਆ ਜਾਂਦਾ ਹੈ। ਇਸੇ ਤਰ੍ਹਾਂ ਦਿਮਾਗ ਵੀ ਉਸੇ ਤਰ੍ਹਾਂ ਹੀ ਬਣਦਾ ਹੈ ਜਿਵੇਂ ਦਾ ਖਾਣਾ ਦਿਮਾਗ ਨੂੰ ਖਿਲਾਇਆ ਜਾਂਦਾ ਹੈ। ਦਿਮਾਗ ਦਾ ਖਾਣਾ ਪੈਕਟਾਂ ਜਾਂ ਡੀਸਕਾਂ ਵਿੱਚ ਨਹੀਂ ਆਉਂਦਾ ਅਤੇ ਤੁਸੀਂ ਇਸ ਨੂੰ ਕਿਸੇ ਸਟੋਰ ਤੋਂ ਵੀ ਨਹੀਂ ਖਰੀਦਿਆਂ ਜਾ ਸਕਦਾ। ਤੁਹਾਡਾ ਵਾਤਾਵਰਣ (environment) ਹੀ ਦਿਮਾਗੀ ਖਰਾਬ ਹੈ - ਅਤੇ ਇਸ 'ਚ ਉਹ ਅਣਗਿਣਤ ਚੀਜ਼ਾਂ ਆ ਜਾਂਦੀਆਂ ਹਨ ਜਿਸ

ਨਾਲ ਤੁਹਾਡਾ ਚੇਤਨ ਅਤੇ ਅਚੇਤਨ ਦਿਮਾਗ ਪ੍ਰਭਾਵਿਤ ਹੁੰਦਾ ਹੈ। ਅਸੀਂ ਕਿਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਦਾ ਦਿਮਾਗੀ ਭੋਜਨ ਕਰਦੇ ਹਾਂ ਇਸ ਨਾਲ ਸਾਡੀਆਂ ਆਦਤਾਂ, ਰਵੱਈਏ ਅਤੇ ਵਿਅਕਤੀਗਤ ਨਿਰਧਾਰਿਤ ਹੁੰਦੇ ਹਨ। ਸਾਡੇ ਵਿੱਚੋਂ ਹਰ ਇੱਕ ਨੂੰ ਕੋਈ ਨਾ ਕੋਈ ਖਾਸ ਸਮਰੱਥਾ ਵਿਰਾਸਤ ਵਿੱਚ ਮਿਲੀ ਹੈ, ਜਿਸ ਦਾ ਵਿਕਾਸ ਅਸੀਂ ਕਰ ਸਕਦੇ ਹਾਂ। ਪਰ ਅਸੀਂ ਉਸ ਸਮਰੱਥਾ ਨੂੰ ਕਿੰਨਾ ਅਤੇ ਕਿਵੇਂ ਵਿਕਸਤ ਕਰ ਪਾਉਂਦੇ ਹਾਂ, ਇਹ ਸਾਡੇ ਦਿਮਾਗੀ ਭੋਜਨ ਤੇ ਨਿਰਭਰ ਕਰਦਾ ਹੈ।

ਦਿਮਾਗ ਤੇ ਵਾਤਾਵਰਣ ਦਾ ਬਹੁਤ ਪ੍ਰਭਾਵ ਪੈਂਦਾ ਹੈ ਜਿਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਸਰੀਰ ਤੇ ਭੋਜਨ ਦਾ।

ਤੁਸੀਂ ਕਦੇ ਸੋਚਿਆ ਹੈ ਕਿ ਜੇਕਰ ਤੁਸੀਂ ਅਮਰੀਕਾ ਦੀ ਥਾਂ ਕਿਸੇ ਦੂਜੇ ਦੇਸ਼ ਵਿੱਚ ਪੈਦਾ ਹੋਏ ਹੁੰਦੇ ਤਾਂ ਤੁਸੀਂ ਕਿਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਦੇ ਇਨਸਾਨ ਹੁੰਦੇ ? ਤੁਹਾਨੂੰ ਕਿਹੜਾ ਖਾਣਾ ਪਸੰਦ ਹੁੰਦਾ ? ਤੁਸੀਂ ਕਿਹੋ ਜਿਹੇ ਕੱਪੜੇ ਪਸੰਦ ਕਰਦੇ ? ਤੁਹਾਨੂੰ ਕਿਹੜੇ ਮਨੋਰੰਜਨ ਦੇ ਸਾਧਨ ਜਿਆਦਾ ਚੰਗੇ ਲੱਗਦੇ ? ਤੁਸੀਂ ਕਿਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਦੀ ਨੌਕਰੀ ਕਰ ਰਹੇ ਹੁੰਦੇ ? ਤੁਹਾਡਾ ਧਨ, ਕਿਹੜਾ ਹੁੰਦਾ ?

ਤੁਸੀਂ ਇਨ੍ਹਾਂ ਸਾਰੇ ਸਵਾਲਾਂ ਦਾ ਜਵਾਬ ਨਹੀਂ ਦੇ ਸਕਦੇ। ਪਰ ਇੱਕ ਗੱਲ ਤੇ ਨਿਸ਼ਚਿਤ ਹੈ ਕਿ ਜੇਕਰ ਤੁਸੀਂ ਕਿਸੇ ਦੂਜੇ ਦੇਸ਼ ਵਿੱਚ ਵੱਡੇ ਹੋਏ ਹੁੰਦੇ ਤਾਂ ਤੁਸੀਂ ਇੱਕ ਬਿਲਕੁਲ ਹੀ ਅਲੱਗ ਕਿਸਮ ਦੇ ਇਨਸਾਨ ਹੁੰਦੇ। ਕਿਉਂ ? ਕਿਉਂਕਿ ਤੁਸੀਂ ਇੱਕ ਵੱਖਰੇ ਮਾਹੌਲ ਵਿੱਚ ਰਹਿ ਰਹੇ ਹੁੰਦੇ ਤੇ ਉਸ ਨਾਲ ਨਿਸ਼ਚਿਤ ਭੋਰ ਤੇ ਪ੍ਰਭਾਵਿਤ ਹੋਏ ਹੁੰਦੇ। ਜਿਵੇਂ ਕਿਹਾ ਜਾਂਦਾ ਹੈ ਕੋਈ ਵੀ ਇਨਸਾਨ ਆਪਣੇ ਅਸਾਧਾਰਣ ਮਾਹੌਲ ਦਾ ਪ੍ਰਭਾਵਕਤ ਹੁੰਦਾ ਹੈ।

ਇਸ ਨੂੰ ਧਿਆਨ ਨਾਲ ਸਮਝ ਲਵੋ। ਮਾਹੌਲ ਸਾਨੂੰ ਅਕਾਰ ਦਿੰਦਾ ਹੈ, ਸਾਨੂੰ ਸੋਚਣ ਵੱਲ ਖਿੱਚ ਦਿੰਦਾ ਹੈ। ਤੁਸੀਂ ਇੱਕ ਵੀ ਆਦਤ ਇਹੋ ਜਿਹੀ ਨਹੀਂ ਗਿਣਾ ਸਕਦੇ ਜਿਹੜੀ ਤੁਹਾਨੂੰ ਦੂਜਿਆਂ ਤੋਂ ਸਿੱਖੀ ਨਾ ਹੋਵੇ। ਛੋਟੀਆਂ-ਛੋਟੀਆਂ ਚੀਜ਼ਾਂ ਜਿਵੇਂ ਤੁਹਾਡੀ ਚਾਲ, ਖੰਘਣ ਦਾ ਢੰਗ, ਕੱਪੜੇ ਦਾ ਅੰਦਾਜ਼, ਤੁਹਾਡਾ ਸੰਗੀਤ, ਸਾਹਿਤ, ਮਨੋਰੰਜਨ, ਕੰਪਰਿਜ਼ਾਂ ਦਾ ਸ਼ੌਕ - ਸਭ ਸਾਡੇ ਮਾਹੌਲ ਦੀ ਦੇਣ ਹੈ।

ਇਸ ਤੋਂ ਵੀ ਜਿਆਦਾ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਇਹ ਹੈ ਕਿ ਤੁਹਾਡੇ ਸੋਚਣ ਦਾ ਅਕਾਰ ਤੁਹਾਡੇ ਨਿਸ਼ਾਨੇ ਦੀ ਉਚਾਈ, ਤੁਹਾਡਾ ਰਵੱਈਆ ਅਤੇ ਤੁਹਾਡਾ ਸਮੁੱਚਾ ਵਿਅਕਤੀਗਤ ਵਰਤਮਾਨ ਮਾਹੌਲ ਦੁਆਰਾ ਤੈਅ ਕੀਤਾ ਜਾਂਦਾ ਹੈ।

ਜੇਕਰ ਤੁਸੀਂ ਨਕਾਰਾਤਮਕ ਲੋਕਾਂ ਦੇ ਨਾਲ ਜਿਆਦਾ ਸਮੇਂ ਤੱਕ ਰਹੋਗੇ ਤਾਂ ਤੁਹਾਨੂੰ ਸੋਚ ਨਕਾਰਾਤਮਕ ਹੋ ਜਾਵੇਗੀ, ਛੋਟੇ ਲੋਕਾਂ ਦੇ ਨਾਲ ਨੇੜਲਾ ਸੰਪਰਕ ਰੱਖਣ ਨਾਲ ਤੁਹਾਡੀ

ਛੋਟੀਆਂ ਆਦਤਾਂ ਅਤੇ ਜਾਣਕਾਰੀਆਂ। ਦੂਜੇ ਪਾਸੇ, ਵੱਡੇ ਵਿਚਾਰਾਂ ਵਾਲੇ ਲੋਕਾਂ ਦੇ ਨਾਲ ਰਹਿਣ ਤੇ ਤੁਹਾਡੀ ਸੋਚ ਦਾ ਸਤਰ ਵੀ ਉੱਚਾ ਹੋ ਜਾਵੇਗਾ। ਉੱਚ-ਅਭਿਲਾਖੀ ਲੋਕਾਂ ਦੇ ਨੇੜਲੇ ਸੰਪਰਕ ਵਿੱਚ ਰਹਿਣ ਨਾਲ ਤੁਸੀਂ ਵੀ ਉੱਚ-ਅਭਿਲਾਖੀ ਹੋ ਜਾਵੋਗੇ।

ਮਾਹਿਰ ਸਾਹਿਤ ਹਨ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਅੱਜ ਜਿਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਦੇ ਇਨਸਾਨ ਹੋ, ਅੱਜ ਤੁਹਾਡਾ ਵਿਅਕਤੀਗਤ, ਜਾਂ ਉੱਚ-ਅਭਿਲਾਖੀ, ਜਾਂ ਸਟੇਟਸ ਜਿਹੇ ਜਿਹਾ ਵੀ ਹੈ, ਇਹ ਤੁਹਾਡੇ ਮਨੋਵਿਗਿਆਨਿਕ ਵਾਤਾਵਰਣ ਦੇ ਕਾਰਨ ਹੈ। 'ਤੇ ਮਾਹਿਰ ਇਹ ਵੀ ਮੰਨਦੇ ਹਨ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਅੱਜ ਤੋਂ ਇੱਕ, ਪੰਜ, ਦਸ ਜਾਂ ਵੀਹ ਸਾਲ ਬਾਅਦ ਕੀ ਬਣੋਗੇ ਇਹ ਵੀ ਪੂਰੀ ਤਰ੍ਹਾਂ ਤੁਹਾਡੇ ਭਵਿੱਖ ਦੇ ਵਾਤਾਵਰਣ ਤੇ ਨਿਰਭਰ ਕਰਦਾ ਹੈ।

ਤੁਸੀਂ ਮਹੀਨਿਆਂ ਤੇ ਸਾਲਾਂ ਤੱਕ ਬਦਲਦੇ ਰਹੋਗੇ। ਅਸੀਂ ਇੰਨਾ ਤਾਂ ਜਾਣਦੇ ਹੀ ਹਾਂ। ਪਰ ਤੁਸੀਂ ਕਿਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਬਦਲੋਗੇ ਇਹ ਤੁਹਾਡੇ ਭਾਵੀ ਵਾਤਾਵਰਣ ਤੇ ਨਿਰਭਰ ਕਰਦਾ ਹੈ, ਉਸ ਦਿਮਾਗੀ ਖਾਣੇ ਤੇ ਨਿਰਭਰ ਕਰਦਾ ਹੈ ਜਿਹੜਾ ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੇ ਆਪ ਨੂੰ ਖਿਲਾਵੋਗੇ। ਆਉਂਦੇ ਵੇਲੇ ਕਿ ਅਸੀਂ ਸੰਤੁਸ਼ਟੀ ਤੇ ਖੁਸ਼ਹਾਲੀ ਦੇ ਲਈ ਆਪਣੇ ਭਾਵੀ ਵਾਤਾਵਰਣ ਨੂੰ ਕਿਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਆਪਣੇ ਮਨਮਾਫ਼ਿਕ ਬਣਾ ਸਕਦੇ ਹਾਂ।

ਪਹਿਲਾ ਕਦਮ - ਸਫਲਤਾ ਦੇ ਵਾਸਤੇ ਆਪਣੇ ਆਪ ਨੂੰ ਢਾਲੋ। ਉੱਚੇ ਸਤਰ ਦੀ ਸਫਲਤਾ ਦੀ ਰਾਹ ਵਿੱਚ ਨੌਬਰ ਵਨ ਰੁਕਾਵਟ ਇਹ ਭਾਵਨਾ ਹੈ ਕਿ ਮਹਾਨ ਸਫਲਤਾ ਸਾਡੀ ਪਹੁੰਚ ਤੋਂ ਬਾਹਰ ਹੈ। ਇਹ ਰਵੱਈਆ ਕਈ, ਢੇਰ ਸਾਰੀ ਦਮਨਕਾਰੀ (suppressive) ਸ਼ਕਤੀਆਂ ਤੋਂ ਉੱਧਰਦੀ ਹੈ ਜੋ ਸਾਡੀ ਸੋਚ ਨੂੰ ਔਸਤ ਸਤਰ ਦਾ ਬਣਾਏ ਰੱਖਦੀ ਹੈ।

ਇਨ੍ਹਾਂ ਦਮਨਕਾਰੀ ਸ਼ਕਤੀਆਂ ਨੂੰ ਸਮਝਣ ਦੇ ਲਈ ਸਾਨੂੰ ਆਪਣੇ ਬਚਪਨ ਵੱਲ ਨਜ਼ਰ ਮਾਰਨੀ ਪਵੇਗੀ। ਬਚਪਨ ਵਿੱਚ ਸਾਡੇ ਸਾਥਿਆਂ ਦੇ ਨਿਸ਼ਾਨੇ ਕਾਫ਼ੀ ਉੱਚੇ ਹੁੰਦੇ ਹਨ। ਬੜੀ ਛੋਟੀ ਉਮਰ ਹੀ ਅਸੀਂ ਅਨਜਾਣੇ ਨੂੰ ਜਿੱਤਣ ਦੀਆਂ ਯੋਜਨਾਵਾਂ ਬਣਾਉਂਦੇ ਹਾਂ, ਲੀਡਰ ਬਣਨ ਦੀ, ਉੱਚੇ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਪਦ ਹਾਸਿਲ ਕਰਨ ਦੀ, ਹੁਮਾਨਿਟਰੀ ਕੰਮ ਕਰਨ ਦੀ, ਅਮੀਰ ਤੇ ਪ੍ਰਸਿੱਧ ਬਣਨ ਦੀ - ਸੋਧੇ ਵਿੱਚ, ਅਸੀਂ ਚਾਹੁੰਦੇ ਹਾਂ ਕਿ ਅਸੀਂ ਪਹਿਲੇ ਨੌਬਰ ਤੇ ਹੋਈਏ, ਸਭ ਤੋਂ ਵੱਡੇ ਤੇ ਸਭ ਤੋਂ ਵਧੀਆ ਬਣ ਜਾਈਏ ਅਤੇ ਆਪਣੇ ਗਿਆਨ ਕਾਰਨ ਅਸੀਂ ਸਾਫ ਰਸਤਾ ਦੇਖ ਸਕਦੇ ਹਾਂ ਕਿ ਅਸੀਂ ਇਨ੍ਹਾਂ ਨਿਸ਼ਾਨਿਆਂ ਨੂੰ ਹਾਸਿਲ ਕਰ ਲਵੋਗੇ।

ਪਰ ਹੁੰਦਾ ਕੀ ਹੈ ? ਇਸ ਤੋਂ ਪਹਿਲਾਂ ਕਿ ਅਸੀਂ ਉਸ ਉਮਰੇ ਆਈਏ ਜਦੋਂ ਅਸੀਂ ਆਪਣੇ ਮਹਾਨ ਨਿਸ਼ਾਨਿਆਂ ਦੇ ਵੱਲ ਅੱਗੇ ਕਦਮ ਵਧਾ ਸਕੀਏ, ਬਹੁਤੀਆਂ ਦਮਨਕਾਰੀ ਸ਼ਕਤੀਆਂ ਸਾਡੇ ਤੇ ਹਾਵੀ ਹੋ ਜਾਂਦੀਆਂ ਹਨ।

ਹਰ ਪਸਿਓ ਅਸੀਂ ਸੁਣਦੇ ਹਾਂ, 'ਸੂਫਨੇ ਦੇਖਣਾ ਮੁੰਗਖਤਾ ਹੈ'। ਅਤੇ ਇਹ ਕਿ ਸਾ ਵਿਚਾਰ 'ਅਵਿਹਾਰਕ, ਮੁੰਗਖਤਾਪੂਰਨ, ਨਾਦਾਨੀ ਭਰੇ ਜਾਂ ਬਲਵਸ' ਹਨ ਕਿ 'ਸੂਫਨੇ ਦੇਖਣਾ ਤੁਹਾਡੇ ਕੋਲ ਦੇਰ ਸਾਰਾ ਪੈਸਾ ਹੋਣਾ ਚਾਹੀਦਾ ਹੈ'। ਕਿ 'ਤੁਸੀਂ ਸਫਲ ਤਾਂ ਹੀ ਹੋ ਜਦੋਂ ਜਾਂ ਤੇ ਤੁਹਾਡੀ ਕਿਸਮਤ ਚੰਗੀ ਹੋਵੇ ਜਾਂ ਫਿਰ ਤੁਹਾਡੇ ਬੜੇ ਮਹਤਵਪੂਰਨ ਦੇਸ਼ ਹੋਵੇ, ਜਾਂ ਤੁਸੀਂ 'ਹੁਣੇ' ਸਿਆਦਾ ਬਿਰਧ ਜਾਂ ਸਿਆਦਾ ਜਵਾਨ ਹੋਵੋ।'

‘ਤੁਸਾਂ-ਅਗੇ-ਨਹੀਂ-ਵੱਧ-ਸਕਦੇ-ਇਸ-ਲਈ-ਕੈਸਿਸ-ਕਰਨ-ਨਾਲ-ਕੋਈ-
ਫਾਇਦਾ-ਨਹੀਂ’ ਵਾਲਾ ਪੁਰਾਤ ਤੁਹਾਡੇ ਦਿਮਾਗ ਤੇ ਬੋਰਾਰੀ ਕਰਕੇ ਉਸਨੂੰ ਨਸਟ ਕਰ ਦਿੰ
ਹੈ ਅਤੇ ਇਸਦਾ ਨਤੀਜਾ ਇਹ ਹੁੰਦਾ ਹੈ ਕਿ ਸਿਆਦਾਤਰ ਲੋਕਾਂ ਨੂੰ ਤਿੰਨ ਸਮੂਹਾਂ ਵਿੱਚ
ਵੰਡਿਆ ਜਾ ਸਕਦਾ ਹੈ :

ਪਹਿਲਾ ਸਮੂਹ : ਜਿਨ੍ਹਾਂ ਨੇ ਪੂਰੀ ਤਰ੍ਹਾਂ ਗੋਡੇ ਟੇਕ ਦਿਤੇ ਹੋਣ : ਜਿਆਦਾਤਰ ਲੋਕ ਅੰਦਰੋਂ ਇਹ ਮੰਨ ਚੁੱਕੇ ਹੁੰਦੇ ਹਨ ਕਿ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੇ ਕੋਲ ਲੋੜੀਂਦੀ ਯੋਗਤਾ ਨਹੀਂ ਹੈ। ਅਸਲ ਸਫਲਤਾ, ਅਸਲ ਉਪਲੱਬਧੀ ਦੂਜਿਆਂ ਲਈ ਹੋ ਜਿਹੜੇ ਕਿਸੇ ਤੁਲਨਾ ਵਿਚ ਤੁਹਾਡੇ ਤੋਂ ਜ਼ਿਆਦਾ ਕਾਰਵਾਨ ਜਾਂ ਤਕਟੀਰ ਵਾਲੇ ਹਨ। ਤੁਸੀਂ ਇਹੋ ਜਿਹੇ ਲੋਕਾਂ ਨੂੰ ਅਸਾਨੀ ਨਾਲ ਪਛਾਣ ਸਕਦੇ ਹੋ ਕਿਉਂਕਿ ਉਹ ਕਾਫੀ ਦੇਰ ਤੱਕ ਤੁਹਾਨੂੰ ਇਹ ਸਮਝਾਉਂਦੇ ਹਨ ਕਿ ਉਹ ਆਪਣੇ ਜੀਵਨ ਵਿੱਚ ਕਿਉਂ ਸੰਤੁਸ਼ਟ ਤੇ ਸੰਮੁੱਖ ਕਿੰਨੇ 'ਖੁਸ਼' ਹਨ।

ਇੱਕ ਬਹੁਤ ਖੁੱਸ਼ੀਮਾਨ ਬੰਦਾ ਹੈ ਜਿਸ ਦੀ ਉਮਰ 32 ਸਾਲ ਹੈ। ਉਸਨੇ ਆਪਣੇ ਅਪ ਨੂੰ ਇੱਕ ਸ਼ਰੀਰਾਤ ਪਰ ਔਸਤ ਨੌਕਰੀ ਦੇ ਪਿੱਛੇ ਵਿੱਚ ਕੰਦ ਕਰ ਲਿਆ ਹੈ। ਅਤੇ ਕੁੱਝ ਸਮਾਂ ਪਹਿਲਾਂ ਉਸਨੇ ਯੈਨੂੰ ਘਟਿਆ ਤੱਕ ਇਹ ਸਮਝਾਇਆ ਕਿ ਉਹ ਆਪਣੇ ਕੰਮ ਤੋਂ ਪ੍ਰਤੀ ਤਰ੍ਹਾਂ ਸੰਤੁਸ਼ਟ ਹੈ। ਉਸਨੇ ਤਰਕ ਵਿੱਚ, ਵੱਡੇ-ਵੱਡੇ ਤੇ ਬੜੇ ਚੰਗੇ-ਚੰਗੇ, ਪਰ ਉਹ ਜਾਣਦਾ ਸੀ ਕਿ ਇਹ ਹਕੀਕਤ ਨਹੀਂ ਹੈ। ਦਰਅਸਲ ਉਹ ਚਾਹੁੰਦਾ ਤਾਂ ਇਹ ਸੀ ਕਿ ਉਸਨੂੰ ਵੀ ਦੁੱਫਤੀਪੂਰਨ ਸਥਿਤੀਆਂ ਮਿਲਣ, ਜਿਨ੍ਹਾਂ ਦਾ ਉਹ ਸਫਲਤਾ ਦੇ ਨਾਲ ਸਮੂਹਾ ਕਰਕੇ ਅੱਗੇ ਵੱਧ ਤੇ ਆਪਣੀਆਂ ਸਮਰੱਥਾਵਾਂ ਦਾ ਵਿਕਾਸ ਕਰ ਸਕੇ। ਪਰ 'ਦਮਨਕਾਰੀ ਸਥਿਤੀਆਂ ਦੀ ਬਹੁਤਤ' ਦੇ ਕਾਰਨ ਉਸ ਨੂੰ ਇਸ ਗੱਲ ਦਾ ਵਿਸ਼ਵਾਸ ਹੈ ਚਲਿਆ ਸੀ ਕਿ ਉਹ ਵੱਡੇ ਕੰਮ ਕਰਨ ਦੇ ਯੋਗਤਾ ਨਹੀਂ ਹੈ।

ਇਹ ਸਮੂਹ ਅਸਲ ਵਿੱਚ ਉਸ ਨੌਕਰੀ ਬਦਲਣ ਵਾਲੇ ਸਮੂਹ ਤੋਂ ਬਿਲਕੁਲ ਪੁੱਠਾ ਹੈ ਜਿਹੜਾ ਆਪਣੀ ਹਰ ਨੌਕਰੀ ਤੋਂ ਅਸੰਤੁਸ਼ਟ ਰਹਿੰਦਾ ਹੈ ਤੇ ਲਗਾਤਾਰ ਨੌਕਰੀਆਂ ਬਦਲਦਾ ਰਹਿੰਦਾ ਹੈ। ਆਪਣੇ ਆਪ ਨੂੰ ਕਿਸੇ ਖੋਲ ਵਿੱਚ ਬੰਦ ਕਰ ਲੈਣਾ, ਜਿਸ ਨੂੰ ਇੱਕ ਇਹੋ ਜਿਹੀ ਕਬਰ ਕਿਹਾ ਗਿਆ ਹੈ ਜਿਸਦੇ ਦੋਨੇ ਸਿਰੇ ਖੁਲ੍ਹੇ ਹਨ, ਵੀ ਉੱਠਾ ਹੀ ਬੜਾ ਹੋ ਸਕਦਾ ਹੈ ਜਿੰਨਾ

ਕਿ ਇਨ੍ਹਾਂ ਉਦੇਸ਼ ਇਧਰ ਉਧਰ ਝਟਕਣਾ, ਇਹ ਆਸ ਕਰਨੀ ਕਿ ਮੋਕਾ ਕਿਤੇ ਆਕੇ ਤੁਹਾਡੇ ਨਾਲ ਟਕਰਾ ਜਾਵੇਗਾ।

ਦੂਜਾ ਸਮੂਹ :- ਉਹ ਲੋਕ ਜਿਨ੍ਹਾਂ ਨੇ ਅੰਸ਼ਿਕ ਤੌਰ ਤੇ ਸਮਰਪਣ ਕੀਤਾ ਹੈ : ਦੂਜਾ ਪਰ ਕੁੱਝ ਛੋਟਾ ਸਮੂਹ ਬਾਲਗ ਸੀਵਨ ਵਿਚ ਜਦੋਂ ਦਾਖਿਲ ਹੁੰਦਾ ਹੈ ਤਾਂ ਉਸਨੂੰ ਸਫਲਤਾ ਦੀ ਕਾਫ਼ੀ ਅਸੂ ਹੁੰਦੀ ਹੈ। ਇਹੋ ਜਿਹੇ ਲੋਕ ਆਪਣੇ ਆਪ ਨੂੰ ਤਿਆਰ ਕਰਦੇ ਹਨ। ਉਹ ਮਿਹਨਤ ਕਰਦੇ ਹਨ। ਉਹ ਯੋਜਨਾ ਬਣਾਉਂਦੇ ਹਨ। ਪਰ, ਇੱਕ ਜਾਂ ਦੋ ਦਹਾਕਿਆਂ ਬਾਅਦ, ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੀ ਖੁਰਾਕਾ ਦੀ ਅੱਗ ਜਮਾਨੇ ਦੀਆਂ ਨਕਾਰਾਤਮਕ ਹਵਾਵਾਂ ਨਾਲ ਬੁਝਣ ਲੱਗਦੀ ਹੈ, ਉਥੇ ਅਗੁਣਿਆਂ ਲਈ ਮੁਕਾਬਲਾ ਕਰਨ ਦਾ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦਾ ਉਤਸ਼ਾਹ ਠੰਢਾ ਪੈਣ ਲੱਗਦਾ ਹੈ। ਇਹ ਸਮੂਹ ਤਦੋਂ ਨਿਰਾ ਕਰਦਾ ਹੈ ਕਿ ਮਹਾਨ ਸਫਲਤਾ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੀ ਪਹੁੰਚ ਤੋਂ ਬਾਹਰ ਹੈ।

ਉਹ ਇਹ ਤਰਕ ਦਿੰਦੇ ਹਨ, 'ਅਸੀਂ ਔਸਤ ਬੰਦੇ ਤੋਂ ਜਿਆਦਾ ਕਮਾ ਤੇ ਵਧੀਆ ਜਿੰਦਗੀ ਗੁਜ਼ਾਰ ਰਹੇ ਹਾਂ। ਅਸੀਂ ਹਮੇਸ਼ਾ ਕੈਲੂ ਦੇ ਬਲਦ ਵਾਂਗ ਕਿਉਂ ਜੁੜੇ ਰਹੀਏ ?'

ਅਸਲ ਵਿੱਚ, ਇਸ ਸਮੂਹ ਨੇ ਵੀ ਆਪਣੇ ਅੰਦਰ ਕੁੱਝ ਭਰ ਬਿਠਾ ਲਏ ਹਨ- ਅਸਫਲਤਾ ਦਾ ਭਰ, ਸਮਾਜਿਕ ਨਿੰਦਾ ਦਾ ਭਰ, ਅਸੁਰੱਖਿਆ ਦਾ ਭਰ, ਜਿਹੜਾ ਹੈ ਉਸਨੂੰ ਫੁਆ ਦੇਣ ਦਾ ਭਰ। ਇਹ ਲੋਕ ਸੰਤੁਸ਼ਟ ਨਹੀਂ ਹੁੰਦੇ ਕਿਉਂਕਿ ਅੰਦਰੋਂ ਉਹ ਜਾਣਦੇ ਹਨ ਕਿ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੇ ਸਮਰਪਣ ਕਰ ਦਿਤਾ ਹੈ। ਇਸ ਸਮੂਹ ਵਿੱਚ ਕਈ ਪ੍ਰਤਿਭਾਸ਼ਾਲੀ, ਬੁੱਧੀਮਨ ਲੋਕ ਹੁੰਦੇ ਹਨ ਜਿਹੜੇ ਜਿੰਦਗੀ ਦੀ ਰਾਹ ਵਿੱਚ ਕੋਵਲ ਇਸ ਲਈ ਪਿਸਰਦੇ ਹੋਏ ਚਲਦੇ ਹਨ ਕਿਉਂਕਿ ਉਹ ਖੜੇ ਹੋ ਕੇ ਦੌੜਨ ਤੋਂ ਡਰਦੇ ਹਨ।

ਤੀਸਾ ਸਮੂਹ :- ਉਹ ਲੋਕ ਜਿਨ੍ਹਾਂ ਨੇ ਕਦੇ ਸਮਰਪਣ ਨਹੀਂ ਕੀਤਾ - ਇਹ ਸਮੂਹ, ਜਿਸ ਵਿੱਚ ਸਾਇਣ ਦੇ ਜਾਂ ਤਿੰਨ ਫੀਸਦੀ ਲੋਕ ਹੀ ਆਉਂਦੇ ਹੋਣਗੇ, ਆਪਣੇ ਇਮਾਨ ਵਿੱਚ ਨਿਰਾਸ਼ਾ ਨੂੰ ਕਦੇ ਵੀ ਹਾਵੀ ਨਹੀਂ ਹੋਣ ਦਿੰਦੇ। ਇਹੋ ਜਿਹਾ ਬੰਦਾ ਦਮਨਕਾਰੀ ਸ਼ਕਤੀਆਂ ਦੇ ਸਾਹਮਣੇ ਸਮਰਪਣ ਨਹੀਂ ਕਰਦਾ। ਉਹ ਗੱਡਿਆਂ ਦੇ ਬਲ ਚਲਣ ਵਿੱਚ ਵਿਸ਼ਵਾਸ ਨਹੀਂ ਕਰਦਾ। ਇਸਦੀ ਬਜਾਏ, ਇਹ ਲੋਕ ਸਫਲਤਾ ਦੀ ਸਾਹ ਲੈਂਦੇ ਹਨ, ਸਫਲਤਾ ਦਾ ਜੀਵਨ ਜਿਉਂਦੇ ਹਨ। ਇਹ ਸਮੂਹ ਸਭ ਤੋਂ ਜਿਆਦਾ ਸੁਖੀ ਹੁੰਦਾ ਹੈ ਕਿਉਂਕਿ ਇਸ ਦੀਆਂ ਉਪਲਬੱਧੀਆਂ ਸਭ ਤੋਂ ਜਿਆਦਾ ਹੁੰਦੀਆਂ ਹਨ। ਇਹ ਲੋਕ ਚੋਟੀ ਦੇ ਸੋਲਜਮੈਨ, ਐਕਨੀਕਿਉਟਿਵ ਅਤੇ ਹਰ ਖੇਤਰ ਵਿੱਚ ਲੀਡਰ ਬਣ ਜਾਂਦੇ ਹਨ। ਇਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਆਪਣਾ ਜੀਵਨ ਹੁਮਾਇਕ, ਪ੍ਰੇਰਕ, ਬੜਾ ਕੌਮੀ ਅਤੇ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਲੱਗਦਾ ਹੈ। ਇਹ ਲੋਕ ਹਰ ਨਵੇਂ ਦਿਨ ਦਾ ਸੁਆਗਤ ਕਰਦੇ ਹਨ, ਤੁਸੀਂ ਲੋਕਾਂ ਨੂੰ ਉਤਸ਼ਾਹ ਨਾਲ ਮਿਲਦੇ ਹਨ ਅਤੇ ਹਰ ਦਿਨ ਦਾ ਪੂਰੀ ਤਰ੍ਹਾਂ ਅਨੰਦ ਮਾਣਦੇ ਹਨ।

ਅਸੀਂ ਇਮਾਨਦਾਰੀ ਨਾਲ ਸੋਚੀਏ। ਅਸੀਂ ਸਾਰੇ ਤੀਜੇ ਸਮੂਹ ਵਿੱਚ ਹੋਣਾ ਚਾਹੁੰਗੇ। ਇਨ੍ਹਾਂ ਸਮੂਹਾਂ ਵਿੱਚ ਜਿਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਹਰ ਸਾਲ ਲਿਖਾਵਾ ਵੱਡੀ ਸਫਲਤਾ ਮਿਲਦੀ ਜਾਂਦੀ ਇਹੋ ਜਿਹੇ ਸਮੂਹਾਂ ਵਿੱਚ ਜਿਥੇ ਵੱਡੇ ਕੰਮ ਅਤੇ ਵੱਡੇ ਨਤੀਜੇ ਮਿਲਦੇ ਹਨ।

ਇਸ ਸਮੂਹ ਵਿੱਚ ਆਉਣ ਅਤੇ ਬਣੇ ਰਹਿਣ ਦੇ ਵਾਸਤੇ ਸਾਨੂੰ ਆਪਣੇ ਵਾਤਾਵਰਨ ਦਮਨਕਾਰੀ ਪੁਰਾਵਾਂ ਨਾਲ ਜੂਝਣਾ ਹੋਵੇਗਾ। ਜੇਕਰ ਤੁਸੀਂ ਇਹ ਜਾਣਨਾ ਚਾਹੁੰਦੇ ਹੋ ਕਿ ਕੀ ਪਹਿਲੇ ਅਤੇ ਦੂਜੇ ਸਮੂਹਾਂ ਦੇ ਲੋਕ ਕਿਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਪਿਛੇ ਖਿੱਚਦੇ ਹਨ ਤਾਂ ਤੁਸੀਂ ਇਸ ਉਦਾਹਰਣ ਦਾ ਅਧਿਐਨ ਕਰੋ।

ਮੰਨ ਲਉ, ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੇ 'ਐਸਟ' ਦੇਸ਼ਾਂ ਨੂੰ ਪੂਰੀ ਗੰਭੀਰਤਾ ਨਾਲ ਇਹ ਕਹਿੰਦੇ ਹੋ ਕਿ ਕਿਸੇ ਦਿਨ ਮੈਂ ਇਸ ਕੰਪਨੀ ਦਾ ਵਾਈਸ-ਪ੍ਰੀਜੀਡੈਂਟ ਬਣ ਕੇ ਦਿਖਾਵਾਂਗਾ।

ਇਹ ਸੁਣਕੇ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੀ ਕੀ ਪ੍ਰਤੀਕਿਰਿਆ ਹੋਵੇਗੀ? ਤੁਹਾਡੇ ਦੇਸ਼ ਸਾਇੰਸ ਨਿਸ਼ਾਨੇ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਮਕੱਲ ਕਰ ਰਹੇ ਹੋ ਤੇ ਜੇਕਰ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਯਕੀਨ ਹੋ ਜਾਵੇ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਲੋਕ ਹੋ ਤਾਂ ਸਾਇੰਸ ਇਹ ਕਹਿਣਗੇ, 'ਨਾਦਾਨ ਇਨਸਾਨ, ਤੁਹਾਨੂੰ ਜਿੰਦਗੀ ਵਿੱਚ ਅਜੇ ਬਹੁਤ ਸ਼ਿੱਖਣਾ ਹੈ।'

ਤੁਹਾਡੀ ਪਿੱਠ ਪਿੱਛੇ ਉਹ ਤਾਂ ਇਥੇ ਤੱਕ ਕਹਿਣਗੇ ਕਿ ਤੁਹਾਡੇ ਦਿਮਾਗ ਦੇ ਪੰਜ ਨਿੱਥੇ ਹੋ ਗਏ ਹਨ ਜਾਂ ਤੁਹਾਡਾ ਦਿਮਾਗ ਹਿੱਲ ਗਿਆ ਹੈ।

ਹੁਣ ਅਸੀਂ ਇਹ ਮੰਨ ਲਈਏ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੀ ਕੰਪਨੀ ਦੇ ਪ੍ਰੀਜੀਡੈਂਟ ਨੂੰ ਕਿ ਗੱਲ ਇੰਨੀ ਹੀ ਗੰਭੀਰਤਾ ਨਾਲ ਕਹਿੰਦੇ ਹੋ। ਉਸਦੀ ਕੀ ਪ੍ਰਤੀਕਿਰਿਆ ਹੋਵੇਗੀ? ਜੇ ਜਿਹੜੀ ਵੀ ਹੋਵੇ, ਇਕ ਗੱਲ ਤਾਂ ਪੱਕੀ ਹੈ, ਉਹ ਹਮੇਸ਼ਾ ਨਹੀਂ। ਉਹ ਤੁਹਾਡੇ ਵੱਲ ਗੇਰ ਨਾ ਵੇਖੇਗਾ ਤੇ ਆਪਣੇ ਆਪ ਨੂੰ ਪੁਛੇਗਾ, 'ਕੀ ਇਹ ਬੜਾ ਗੰਭੀਰ ਹੈ?'

ਪਰ ਉਹ, ਮੈਂ ਇੱਕ ਵਾਰ ਫਿਰ ਦੁਹਰਾ ਦਿਆਂ, ਹਮੇਸ਼ਾ ਨਹੀਂ।

ਕਿਉਂਕਿ ਵੱਡੇ ਲੋਕ ਵੱਡੇ ਵਿਚਾਰਾਂ ਤੇ ਹੀਸਿਆ ਨਹੀਂ ਕਰਦੇ।

ਜਾਂ ਇਹ ਮੰਨ ਲਉ ਤੁਸੀਂ ਐਸਟ ਲੋਕਾਂ ਨੂੰ ਇਹ ਕਹੋ ਕਿ ਤੁਹਾਡੀ ਕੋਸ਼ਟ 50,000 ਡਾਲਰ ਦਾ ਘਰ ਖਰੀਦਣ ਦੀ ਹੈ, ਤਾਂ ਉਹ ਤੁਹਾਡੇ ਤੇ ਹੱਸ ਸਕਦੇ ਹਨ ਕਿਉਂਕਿ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਲੱਗੇ ਕਿ ਇਹ ਅਸੰਭਵ ਹੈ। ਪਰ ਤੁਸੀਂ ਜੇਕਰ ਇਹ ਯੋਜਨਾ ਕਿਸੇ ਇਹੋ ਜਿਹੇ ਬੰਦੇ ਨੂੰ ਦੇਸ਼ ਜਿਵੇਂ 50,000 ਡਾਲਰ ਦੇ ਘਰ ਵਿੱਚ ਰਹਿ ਰਿਹਾ ਹੋਵੇ, ਤਾਂ ਉਸਨੂੰ ਹੇਰਾਨੀ ਨਹੀਂ ਹੋਵੇਗੀ। ਜਾਣਦਾ ਹੈ ਕਿ ਇਹ ਅਸੰਭਵ ਨਹੀਂ ਹੈ, ਕਿਉਂਕਿ ਉਹ ਇਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਕਰ ਚੁੱਕਿਆ ਹੈ।

ਬਾਦ ਰੁਖੇ - ਜਿਹੜੇ ਲੋਕ ਤੁਹਾਨੂੰ ਦੇਸ਼ ਦੇ ਹਨ ਕਿ ਇਸ ਨੂੰ ਕੀਤਾ ਨਹੀਂ ਜਾ ਸਕਦਾ, ਉਹ ਉਪਲਬਧੀਆਂ ਦੇ ਮਾਲ ਵਿੱਚ ਹਮੇਸ਼ਾ ਅਸਫਲ ਲੋਕ ਹੁੰਦੇ ਹਨ, ਹਮੇਸ਼ਾ ਐਸਟ ਲੋਕ ਹੁੰਦੇ ਹਨ। ਇਨ੍ਹਾਂ ਲੋਕਾਂ ਦੇ ਵਿਚਾਰ ਬਹਿਰ ਵਾਂਗ ਹੁੰਦੇ ਹਨ।

ਜਿਹੜੇ ਲੋਕ ਤੁਹਾਨੂੰ ਇਹ ਸਮਝਾਉਣਾ ਤੇ ਭਰੋਸਾ ਦਿਵਾਉਣਾ ਚਾਹੁੰਦੇ ਹਨ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਇਹ ਨਹੀਂ ਕਰ ਸਕਦੇ, ਤੁਹਾਨੂੰ ਉਨ੍ਹਾਂ ਲੋਕਾਂ ਦੇ ਖਿਲਾਫ ਆਪਣੀ ਸੁਰੱਖਿਆ ਦਾ ਇਤਿਜਾਮ ਕਰ ਲੈਣਾ ਚਾਹੀਦਾ ਹੈ। ਨਕਾਰਾਤਮਕ ਸਲਾਹਾਂ ਨੂੰ ਕੇਵਲ ਚੁਣੌਤੀਆਂ ਦੇ ਰੂਪ ਵਿੱਚ ਸਵੀਕਾਰ ਕਰੋ ਤੇ ਤੁਸੀਂ ਉਸ ਕੰਮ ਨੂੰ ਕਰਕੇ ਦਿਖਾ ਦਿਓ।

ਇਸ ਬਾਰੇ ਬਹੁਤ ਸਾਫ਼ਾਨ ਰਹੇ- ਨਕਾਰਾਤਮਕ ਸੋਚ ਵਾਲੇ ਲੋਕਾਂ ਨੂੰ ਆਪਣੀ ਸਫਲਤਾ ਦੀਆਂ ਯੋਜਨਾਵਾਂ ਨੂੰ ਨਾ ਬਦਲਣ ਦਿਉ। ਨਕਾਰਾਤਮਕ ਲੋਕ ਹਰ ਥਾਂ ਤੇ ਹੁੰਦੇ ਹਨ ਅਤੇ ਉਹਨਾਂ ਨੂੰ ਦੁੱਜਿਆਂ ਦਾ ਬਣਿਆ ਬਣਾਇਆ ਖੇਡ ਵਿਗਾੜਨ ਵਿੱਚ ਬੜਾ ਮਜ਼ਾ ਆਉਂਦਾ ਹੈ।

ਕਾਲਜ ਅੰਦਰ ਮੈਂ ਦੇ ਸੀਮਿਸਟਰ ਵਿੱਚ ਡਬਲਿਊ. ਡਬਲਿਊ. ਦੇ ਨਾਲ ਸੀ। ਉਹ ਫਿੱਕ ਚੰਗਾ ਦੇਸ਼, ਜਿਹੜਾ ਕਦੇ-ਕਦੇ ਲੋੜ ਪੈਣ ਤੇ ਚੋੜਾ-ਬਹੁਤ ਕਰਜ਼ਾ ਜਾਂ ਦੂਜੇ ਤਰੀਕਿਆਂ ਨਾਲ ਵੀ ਸਹਾਇਤਾ ਕਰਦਾ ਕਰਦਾ ਸੀ। ਇਨ੍ਹਾਂ ਚੰਗੀਆਂ ਆਦਤਾਂ ਦੇ ਬਾਵਜੂਦ ਡਬਲਿਊ. ਡਬਲਿਊ. ਜਿੰਦਗੀ ਦੇ ਪ੍ਰਤੀ ਨਿਰਾਸ਼ਾਵਾਦੀ ਤੇ ਕੌੜਾ ਸੀ। ਉਸਨੂੰ ਆਪਣਾ ਭਵਿੱਖ ਪੂਰੀ ਤਰ੍ਹਾਂ ਘੇਰ ਕਾਲਜ ਨਜ਼ਰ ਆਉਂਦਾ ਸੀ, ਉਸਨੂੰ ਸਫਲ ਹੋਣ ਦਾ ਕੋਈ ਅਵਸਰ ਨਹੀਂ ਸੀ ਦਿਖਦਾ। ਉਸਦੀ ਦਿਮਾਗੀ ਸੋਚ ਪੂਰੀ ਤਰ੍ਹਾਂ ਨਕਾਰਾਤਮਕ ਸੀ।

ਉਸ ਸਮੇਂ ਮੈਂ ਅਖਬਾਰ ਦੀ ਇੱਕ ਕਾਲਮ ਲਿਖਣ ਵਾਲੀ ਦਾ ਦੀਵਾਨਾ ਹੋਇਆ ਕਰਦਾ ਸੀ। ਇਹ ਕਾਲਮ ਲਿਖਣ ਵਾਲੀ ਅਜਾਵਾਦੀ, ਸਕਾਰਾਤਮਕ ਰਵੇਈਏ ਵਾਲੀ ਸੀ ਤੇ ਮੰਨਦੀ ਸੀ ਕਿ ਜਿੰਦਗੀ ਵਿੱਚ ਮੌਕਿਆਂ ਦੀ ਕੋਈ ਘਾਟ ਨਹੀਂ। ਜਦੋਂ ਵੀ ਡਬਲਿਊ. ਡਬਲਿਊ. ਮੈਨੂੰ ਉਸ ਕਾਲਮ ਲਿਖਣ ਵਾਲੀ ਦੇ ਲੇਖ ਪੜ੍ਹਦੇ ਹੋਏ ਦੇਖਦਾ ਜਾਂ ਜਦੋਂ ਵੀ ਚਰਚਾ ਵਿੱਚ ਉਸਦਾ ਨਾਂ ਆਉਂਦਾ, ਤਾਂ ਉਹ ਕਹਿੰਦਾ, 'ਰੱਬ ਦਾ ਵਾਸਤਾ, ਭੇਵ। ਮੁੱਖ ਪੇਸ਼ ਪੜ੍ਹੋ। ਉਥੇ ਤੁਹਾਨੂੰ ਜਿੰਦਗੀ ਦੀ ਸੱਚਾਈ ਨਜ਼ਰ ਆਵੇਗੀ। ਤੁਹਾਨੂੰ ਪਤਾ ਹੋਣਾ ਚਾਹੀਦਾ ਕਿ ਇਹ ਅਜਾਵਾਦੀ ਕਾਲਮ ਲਿਖਣ ਵਾਲੀ ਕਮਜ਼ੋਰ ਲੋਕਾਂ ਦੇ ਦਿਮਾਗਾਂ ਨੂੰ ਬਹਿਲਾ-ਫੁਲਾਕੇ ਆਪਣੇ ਪੇਸ਼ ਕਮਾਂ ਰਹੀ ਹੈ।'

ਜਦੋਂ ਵੀ ਸਾਡੀ ਚਰਚਾ ਜਿੰਦਗੀ ਵਿੱਚ ਸਫਲਤਾ ਹਾਸਿਲ ਕਰਨ ਦੇ ਬਾਰੇ ਹੋਂਦੀਆਂ ਕਰਦੀ, ਤਾਂ ਡਬਲਿਊ. ਡਬਲਿਊ. ਪੈਸਾ-ਕਮਾਉਣ ਦਾ ਆਪਣਾ ਫਾਰਮੂਲਾ ਦੇਸ਼ਦਾ। ਉਸਦੇ ਸਬਦਾਂ ਵਿੱਚ ਫਾਰਮੂਲਾ ਸੀ - 'ਡੈਵ, ਪੈਸੇ ਕਮਾਉਣ ਦੇ ਅੱਜ ਕੱਲ੍ਹ ਤਿੰਨ ਰਾਹ ਹਨ। ਪਹਿਲਾ, ਅਮੀਰ ਔਰਤ ਨਾਲ ਸਾਦੀ ਕਰ ਲਉ, ਦੂਜਾ ਚੰਗੇ ਸਾਫ-ਸੁਥਰੇ ਢੰਗ ਨਾਲ ਕਾਨੂੰਨੀ ਤਰੀਕਿਆਂ

ਨੂੰ ਧੋਖਾ ਦਿਉ। ਤੀਜਾ ਤਰੀਕਾ ਇਹ ਹੈ ਕਿ ਸਹੀ ਲੋਕਾਂ ਨਾਲ ਜਾਣ-ਪਛਾਣ ਕਰ ਲਵੋ, ਜਿਸ ਦੀ ਚੰਗੀ ਪਛਤਾ ਹੋਵੇ।

ਡਬਲਿਊ. ਡਬਲਿਊ. ਹਮੇਸ਼ਾ ਆਪਣੇ ਫਾਹਮੁਲਿਆਂ ਨੂੰ ਸਹੀ ਸਾਬਤ ਕਰਨ ਲਈ ਸਾਰੇ ਉਦਾਹਰਣ ਦਿੰਦਾ ਕਰਦਾ। ਮੁੱਖ ਪੰਜ ਤੇ ਛਪੀਆਂ ਖਬਰਾਂ ਦੇ ਹਵਾਲੇ ਦਿੰਦਿਆਂ ਹੋਏ ਦੱਸਦਾ ਕਿ ਹਜ਼ਾਰਾਂ ਲੇਖਕ ਲੀਡਰਾਂ ਵਿੱਚੋਂ ਇੱਕ ਲੀਡਰ ਨੇ ਆਪਣੀ ਧੁਨੀਐਨ ਦੇ ਪੀਸਿਆਂ ਗਬਨ ਕੀਤਾ ਤੇ ਰੜ੍ਹਕੇਕਰ ਹੋ ਗਿਆ। ਉਹ ਉਸ ਦੁਰਲੱਭ ਖਬਰ ਦੀ ਤਲਾਸ਼ ਵਿੱਚ ਕਿ ਕਰਦਾ ਕਿ ਕਿਵੇਂ ਇੱਕ ਫਲ ਵੇਚਣ ਵਾਲੇ ਨੇ ਕਰੋੜਪਤੀ ਕੁੜੀ ਨਾਲ ਵਿਆਹ ਕਰ ਲਿਆ ਅਤੇ ਉਹ ਇੱਕ ਇਹੋ ਜਿਹੇ ਬੰਦੇ ਨੂੰ ਜਾਣਦਾ ਸੀ ਜਿਸਦਾ ਮਿਲਣਵਾਲਾ ਇੱਕ ਵੱਡੇ ਬੰਦੇ ਜਾਣਨਵਾਲਾ ਸੀ ਤੇ ਇਸ ਕਾਰਨ ਉਸ ਨੂੰ ਇੱਕ ਵੱਡਾ ਮੌਕਾ ਹੋਭ ਲਗ ਗਿਆ 'ਤੇ ਉਹ ਅਜੇ ਬਣ ਗਿਆ।

ਡਬਲਿਊ. ਡਬਲਿਊ. ਮੇਰੇ ਤੋਂ ਕੋਈ ਸਾਲ ਵੱਡਾ ਸੀ ਅਤੇ ਉਸਨੂੰ ਇੰਜੀਨੀਅਰਿੰਗ ਦੀਆਂ ਕਲਾਸਾਂ ਵਿੱਚ ਚੰਗੇ ਨੰਬਰ ਮਿਲਿਆ ਕਰਦੇ ਸਨ। ਮੈਂ ਉਸਨੂੰ ਵੱਡੇ ਤਰਾ ਵਾਂਗ ਮੰਨਦਾ ਸੀ। ਮੈਂ ਇਸ ਗੱਲ ਦੇ ਬੜਾ ਨਜ਼ਦੀਕ ਆ ਗਿਆ ਸੀ ਕਿ ਆਪਣੀਆਂ ਮੁੱਢ ਪਾਠਨਾਮੇ ਉਸਦੇ ਵਿਚਾਰਾਂ ਨੂੰ ਹਾਵੀ ਹੋ ਜਾਣ ਅਤੇ ਆਪਣੀ ਸਕਾਰਾਤਮਕ ਵਿਚਾਰਧਾਰਾ ਨੂੰ ਉਸਨੇ ਨਕਾਰਾਤਮਕ ਵਿਚਾਰਧਾਰਾ ਨਾਲ ਪ੍ਰਭਾਵਿਤ ਹੋ ਜਾਣ ਦਿਆਂ।

ਖੁਸ਼ੀਸਮਤੀ ਨਾਲ, ਇੱਕ ਸਮ ਡਬਲਿਊ. ਡਬਲਿਊ. ਦੇ ਨਾਲ ਲੰਮੀ ਚਰਚਾ ਦੇ ਬਾਅਦ ਮੈਂ ਆਪਣੇ ਆਪ ਨੂੰ ਸੰਬਾਲਿਆ। ਮੈਨੂੰ ਇਹ ਅਹਿਸਾਸ ਹੋਇਆ ਕਿ ਮੈਂ ਨਾਕਾਰਾਤਮਕ ਦੀ ਆਵਾਜ਼ ਸੁਣ ਰਿਹਾ ਸੀ। ਮੈਨੂੰ ਇੰਜ ਝੰਗਿਆ ਕਿ ਡਬਲਿਊ. ਡਬਲਿਊ. ਮੈਨੂੰ ਸਮਝਾ ਗਾ ਰਿਹਾ ਹੈ, ਬਲਕਿ ਆਪਣੇ ਆਪ ਨੂੰ ਤਸੱਲੀ ਦੇ ਰਿਹਾ ਹੈ ਕਿ ਉਸਦੀ ਜੋਚ ਸਹੀ ਹੈ। ਇਸਨੂੰ ਬਾਅਦ ਮੈਂ ਡਬਲਿਊ. ਡਬਲਿਊ. ਨੂੰ ਇੱਕ ਨਵੇਂ ਅੰਦਾਜ਼ ਨਾਲ ਦੇਖਣ ਲਗਾ, ਜਿਵੇਂ ਕੋਈ ਵਿਗਿਆਨਿਕ ਪ੍ਰਯੋਗ ਕਰਦੇ ਹੋਏ ਕਿਸੇ ਚੁਹੇ ਨੂੰ ਦੇਖਦਾ ਹੈ। ਉਸਦੀਆਂ ਗੱਲਾਂ ਨੂੰ ਮੰਨਣ ਦੀ ਬਜਾਏ ਮੈਂ ਉਸਦਾ ਅਧਿਐਨ ਕਰਨਾ ਸ਼ੁਰੂ ਕੀਤਾ। ਮੈਂ ਇਹ ਸਮਝਣ ਦੀ ਕੋਸ਼ਿਸ਼ ਕਰ ਰਿਹਾ ਸਾਂ ਕਿ ਉਸਦੀ ਇਹੋ ਜਿਹੀ ਵਿਚਾਰਧਾਰਾ ਕਿਉਂ ਸੀ ਅਤੇ ਉਸਦੀ ਇਹ ਨਕਾਰਾਤਮਕ ਸੋਚ ਉਸਨੂੰ ਕਿਉਂ ਲੈ ਜਾਵੇਗੀ। ਮੈਂ ਆਪਣੇ ਨਕਾਰਾਤਮਕ ਦੇਸ਼ਤ ਨੂੰ ਇੱਕ ਨਿਜੀ ਪ੍ਰਯੋਗ ਵਿੱਚ ਬਦਲ ਲਿਆ।

ਮੈਂ ਡਬਲਿਊ. ਡਬਲਿਊ. ਨੂੰ 11 ਸਾਲ ਤੋਂ ਨਹੀਂ ਮਿਲਿਆ। ਪਰ ਮੇਰਾ ਇੱਕ ਦੋਸ਼ ਉਸਨੂੰ ਕੁਝ ਮਹੀਨੇ ਪਹਿਲਾਂ ਹੀ ਮਿਲਿਆ ਸੀ। ਡਬਲਿਊ. ਡਬਲਿਊ. ਵਾਸ਼ਿੰਗਟਨ ਵਿੱਚ ਇੱਕ ਘੱਟ ਤਨਕਾਹ ਵਾਲਾ ਫੁਟਬਾਲ ਟੀਮ ਹੈ। ਮੈਂ ਆਪਣੇ ਮਿੱਥਰ ਨੂੰ ਪੁੱਛਿਆ ਕਿ ਕੀ ਡਬਲਿਊ. ਡਬਲਿਊ. ਵਿੱਚ ਕੋਈ ਬਦਲਾਅ ਆਇਆ ਹੈ।

'ਨਹੀਂ, ਜੇਕਰ ਕੋਈ ਬਦਲਾਅ ਆਇਆ ਹੈ ਤਾਂ ਮਿਰਫ਼ ਇਹੀ ਕਿ ਉਹ ਪਹਿਲਾਂ ਤੋਂ ਜ਼ਿਆਦਾ ਨਕਾਰਾਤਮਕ ਹੋ ਗਿਆ ਹੈ। ਉਹ ਜ਼ਿੰਦਗੀ 'ਚ ਬਹੁਤ ਸਾਰੀਆਂ ਤਕਲੀਫ਼ਾਂ ਭੋਲ ਰਿਹਾ ਹੈ। ਉਸਦੇ ਚਾਰ ਬੰਦੇ ਹਨ ਅਤੇ ਉਸਦੀ ਘੱਟ ਤਨਕਾਹ ਵਿੱਚ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦਾ ਹੁਜਾਰਾ ਠੀਕ ਹੋਵੇਗਾ ਹੈ। ਉਸਦੀ ਪਹਿਚਾਣ। ਡਬਲਿਊ. ਡਬਲਿਊ. ਵਿੱਚ ਇੰਨਾ ਦਿਮਾਗ ਹੈ ਕਿ ਉਹ ਇਸਤੋਂ ਪੰਜ ਤਰ੍ਹਾਂ ਨਹੀਂ ਹੋ ਪਾਉਂਦਾ। ਡਬਲਿਊ. ਡਬਲਿਊ. ਪਰ ਉਸ ਨੂੰ ਇਹ ਪਤਾ ਹੀ ਨਹੀਂ ਕਿ ਦਿਮਾਗ ਦਾ ਫੁੱਟ ਜ਼ਿਆਦਾ ਠੀਕ ਸਕਦਾ ਹੈ। ਪਰ ਉਸ ਨੂੰ ਇਹ ਪਤਾ ਹੀ ਨਹੀਂ ਕਿ ਦਿਮਾਗ ਦਾ ਇਸਤੇਮਾਲ ਕਿਵੇਂ ਕੀਤਾ ਜਾਵੇ।'

ਨਕਾਰਾਤਮਕ ਲੋਕ ਹਰ ਥਾਂ ਹੁੰਦੇ ਹਨ। ਕੁੱਝ ਨਕਾਰਾਤਮਕ ਲੋਕ, ਜਿਵੇਂ ਮੇਰਾ ਦੇਸ਼ਤ ਡਬਲਿਊ. ਡਬਲਿਊ. ਸੀ, ਇਸ ਤੋਂ ਸਾਫ਼ ਹੁੰਦੇ ਹਨ ਅਤੇ ਤੁਹਾਡਾ ਭਲਾ ਕਰਨਾ ਚਾਹੁੰਦੇ ਹਨ। ਪਰ ਫੁੱਟੀ ਨਕਾਰਾਤਮਕ ਲੋਕ ਤੁਹਾਡੇ ਨਾਲ ਈਕਥਾ ਕਰਦੇ ਹਨ। ਚੁੱਕਿ ਉਹ ਜ਼ਿੰਦਗੀ ਦੀ ਦੌੜ ਪਰ ਫੁੱਟੀ ਨਕਾਰਾਤਮਕ ਲੋਕ ਹਨ, ਇਸ ਲਈ ਉਹ ਤੁਹਾਨੂੰ ਡੇਗਣਾ ਚਾਹੁੰਦੇ ਹਨ। ਉਹ ਆਪਣੇ ਫੰਬ ਪਿਛੇ ਰੱਖ ਰਿਹਾ ਹਨ, ਇਸ ਲਈ ਉਹ ਤੁਹਾਨੂੰ ਡੇਗਣਾ ਚਾਹੁੰਦੇ ਹਨ। ਉਹ ਆਪਣੇ ਆਪ ਨੂੰ ਨਕਾਰਾਤਮਕ ਸਮਝਦੇ ਹਨ, ਇਸ ਲਈ ਉਹ ਤੁਹਾਨੂੰ ਵੀ ਆਪਣੇ ਵਾਂਗ ਨਕਾਰਾਤਮਕ, ਅਸਤ ਬਣਾਉਣਾ ਚਾਹੁੰਦੇ ਹਨ।

ਬਹੁਤ ਸਾਧਨ ਹਨ। ਨਕਾਰਾਤਮਕ ਲੋਕਾਂ ਦਾ ਅਧਿਐਨ ਕਰੋ। ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਆਪਣੀ ਸਫਲਤਾ ਦੀਆਂ ਫੇਜ਼ਨਾਵਾਂ ਨਸ਼ਟ ਨਾ ਕਰਨ ਦਿਉ।

ਇੱਕ ਨੌਜਵਾਨ ਵਰਕਰ ਨੇ ਮੈਨੂੰ ਦੱਸਿਆ ਕਿ ਉਸਨੇ ਆਪਣਾ ਡਿਪਾਰਟਮੈਂਟ ਬਦਲ ਲਿਆ ਹੈ। ਉਸਨੇ ਕਿਹਾ, 'ਸਾਡੇ ਡਿਪਾਰਟਮੈਂਟ ਦਾ ਇੱਕ ਬੰਦਾ ਸਵੇਰੇ-ਸਮ ਸਾਡੀ ਕੰਪਨੀ ਦੀਆਂ ਬੁਕਾਈਆਂ ਕਰਿਆ ਕਰਦਾ। ਚਾਹੇ ਮੈਨੇਜਮੈਂਟ ਕੁੱਝ ਵੀ ਕਰੇ, ਉਹ ਉਸ ਵਿੱਚ ਬੁਕਾਈ ਲੱਭ ਹੀ ਲੈਂਦਾ। ਉਹ ਸੁਪਰਵਾਈਜਰ ਤੋਂ ਲੈ ਕੇ ਮਾਲਕ ਤੱਕ ਹਰ ਇੱਕ ਦੇ ਖਾਤੇ ਨਕਾਰਾਤਮਕ ਸੋਚ ਅਤੇ ਨਕਾਰਾਤਮਕ ਗੱਲਾਂ ਕਰਦਾ ਸੀ। ਅਸੀਂ ਜਿਹੜਾ ਮਾਲ ਵੇਚਦੇ ਸਾਂ, ਉਹ ਉਸਦੀ ਨਜ਼ ਵਿੱਚ ਘਟੀਆ ਸੀ। ਸਾਡੀ ਹਰ ਪਾਲਿਸੀ ਵਿੱਚ ਕੋਈ ਨਾ ਕੋਈ ਖਾਮੀ ਸੀ। ਜਿੱਥੇ ਤਾਈਂ ਉਸਦਾ ਖਿਆਲ ਸੀ, ਸਾਡੀ ਕੰਪਨੀ ਦੀ ਹਰ ਚੀਜ਼ ਵਿੱਚ, ਹਰ ਬੰਦੇ ਵਿੱਚ ਖਿੱਚੇ ਨਾ ਕਿੱਤੇ, ਕੋਈ ਨਾ ਕੋਈ ਗੱਲਬਤ ਸੀ।'

'ਹਰ ਸਵੇਰ ਜਦੋਂ ਮੈਂ ਕੰਮ ਤੇ ਆਉਂਦਾ ਤਾਂ ਉਸ ਦੀਆਂ ਜਲੀਆਂ-ਕਟੀਆਂ ਗੱਲਾਂ ਸੁਣਕੇ ਮੈਂ ਤਨਾਅਸ਼ੁਸਤ ਹੋ ਜਾਂਦਾ ਅਤੇ ਸ਼ਾਮ ਨੂੰ ਜਦੋਂ ਮੈਂ ਘਰ ਜਾਂਦਾ, ਉਸਨੂੰ ਪਹਿਲਾਂ ਵੀ ਉਹ ਵਰਕਰ 45 ਮਿੰਟ ਤੱਕ ਇਸ ਗੱਲ ਤੇ ਡਾਸ਼ਟਰ ਦਿੰਦਾ ਕਿ ਉਸ ਦਿਨ ਸਾਡੇ ਨਾਲ ਕੀ ਕੀ ਗਲਤ ਹੋਇਆ, ਉਹ ਦਿਨ ਕਿਉਂ ਖਰਾਬ ਗੁਜ਼ਰਿਆ। ਮੈਂ ਨਿਰਉਤਸ਼ਾਹਿਤ, ਨਿਰਾਸ਼ ਹੋਕੇ ਘਰ ਨੂੰ ਮੁੜਦਾ ਸੀ। ਆਖਰਕਾਰ, ਮੈਂ ਨਿਰਾਸ਼ ਲਿਆ ਕਿ ਮੈਂ ਦੂਜੇ ਡਿਪਾਰਟਮੈਂਟ ਵਿੱਚ ਚਲਾ

ਜਾਂਵਾ। ਇਸ ਨਾਲ ਬਹੁਤ ਜਿਆਦਾ ਡਰਕ ਪਿਆ ਕਿਉਂਕਿ ਹੁਣ ਮੈਂ ਇਹੋ ਜਿਹੇ ਲੋਕਾਂ ਦੇ ਨਾਂ ਹਾਂ ਜਿਹੜੇ ਦੋਵੇਂ ਪਹਿਲੂਆਂ ਤੇ ਵਿਚਾਰ ਕਰ ਸਕਦੇ ਹਨ।

ਉਸ ਨੌਜਵਾਨ ਨੇ ਆਪਣਾ ਮਾਹੌਲ ਬਦਲ ਲਿਆ। ਉਸਨੇ ਠੀਕ ਕੰਮ ਕੀਤਾ, ਹੈ ਨਾ।

ਇਸ ਬਾਰੇ ਵਿਚ ਕੋਈ ਗਲਤਫਹਿਮੀ ਨਾ ਪਾਲੇ। ਤੁਹਾਨੂੰ ਤੁਹਾਡੇ ਸੰਗੀ-ਸਾਥੀਆਂ ਆਪਾਰ ਤੇ ਪਹਿਚਾਣਿਆ ਜਾਂਦਾ ਹੈ। ਇਕੋ ਜਿਹੇ ਲੋਕ ਇਕੋ ਥਾਂ ਰਹਿੰਦੇ ਹਨ। ਸਾਰੇ ਵੱਡੇ ਇਕੋ ਜਿਹੇ ਨਹੀਂ ਹੁੰਦੇ। ਕੁੱਝ ਨਕਾਰਾਤਮਕ ਹੁੰਦੇ ਹਨ, ਕੁੱਝ ਸਕਾਰਾਤਮਕ। ਕੁੱਝ ਇਸ ਨੂੰ ਕੰਮ ਕਰਦੇ ਹਨ ਕਿਉਂਕਿ ਕੰਮ ਕਰਨਾ ਮਜਬੂਰੀ ਹੈ। ਕੁੱਝ ਇਸ ਵਾਸਤੇ ਕੰਮ ਕਰਦੇ ਹਨ ਕਿ ਉਹ ਉੱਚ-ਅਭਿਲਾਖੀ ਹਨ ਅਤੇ ਅੱਗੇ ਵਧਣਾ ਚਾਹੁੰਦੇ ਹਨ। ਕੁੱਝ ਸਹਿਯੋਗੀ ਬਾਸ ਦੀ ਹੋ ਗੱਲ ਜਾਂ ਉਸਦੇ ਹਰ ਕੰਮ ਦੀ ਬੁਹਾਈ ਕਰਦੇ ਹਨ; ਕੁੱਝ ਦੂਜੇ ਸਹਿਯੋਗੀ ਜਿਆਦਾ ਨਿਕਲੇ ਦ੍ਰਿਸ਼ਟੀ ਨਾਲ ਸੋਚਦੇ ਹਨ ਤੇ ਇਹ ਮਹਿਸੂਸ ਕਰਦੇ ਹਨ ਕਿ ਚੰਗੇ ਨੀਤਰ ਬਣਨ ਤੋਂ ਪਹਿਲੇ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਚੰਗੇ ਅਨੁਆਈ ਬਣਨਾ ਚਾਹੀਦਾ ਹੈ।

ਅਸੀਂ ਕਿਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਸੋਚਦੇ ਹਾਂ, ਇਹ ਸਾਡੇ ਸਮੂਹ ਤੋਂ ਤੈਅ ਹੁੰਦਾ ਹੈ। *ਸੁਨਿਸ਼ਚਿਤ ਤੇ ਲਭੀ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਇਹੋ ਜਿਹੇ ਸਮੂਹ ਵਿੱਚ ਹੋਵੋ ਜਿਹੜਾ ਠੀਕ ਸੋਚਦਾ ਹੈ।*

ਤੁਹਾਡੇ ਕੰਮ ਦੇ ਮਹੱਲ ਵਿੱਚ ਕਈ ਕੁਕਾਵਟਾਂ ਆਉਣਗੀਆਂ। ਹਰ ਸਮੂਹ ਵਿੱਚ ਇੱਕ ਜਿਹੇ ਲੋਕ ਹੋਣਗੇ ਜਿਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਆਪਣੀਆਂ ਯੋਗਤਾਵਾਂ ਦਾ ਅਹਿਸਾਸ ਹੋਵੇਗਾ, ਉਹ ਤੁਹਾਡੇ ਨੂੰ ਵਿੱਚ ਆਕਰਸ਼ਣ ਬਣਕੇ ਖੜੇ ਹੋ ਜਾਣਗੇ ਅਤੇ ਤੁਹਾਡੀ ਤਰੱਕੀ ਨਹੀਂ ਹੋਣ ਦੇਣਗੇ। ਕੁੱਝ ਉੱਚ-ਅਭਿਲਾਖੀ ਲੋਕਾਂ ਦੀ ਹੱਸੀ ਉਡਾਈ ਜਾਂਦੀ ਹੈ, ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਧਮਕਾਇਆ ਜਾਂਦਾ ਹੈ ਅਤੇ ਕੇਵਲ ਇਸ ਨਈਂ ਕਿਉਂਕਿ ਉਹ ਲੋਕ ਜਿਆਦਾ ਸਫਲ ਹੁੰਦੇ ਤੇ ਜਿਆਦਾ ਕੰਮ ਕਰਦੇ ਹਨ ਅਸੀਂ ਇਸ ਗੱਲ ਨੂੰ ਸਹੀ ਵੰਗ ਨਾਲ ਸਮਝ ਲਈਏ। ਕੁੱਝ ਲੋਕ ਈਰਖਾ ਕਾਰਨ ਤੁਹਾਨੂੰ ਥੋੜ੍ਹਾ ਦਿਖਾਉਣਾ ਚਾਹੁੰਦੇ ਹਨ ਤੇ ਉਹ ਇਸ ਵਾਸਤੇ ਕਰਦੇ ਹਨ ਕਿਉਂਕਿ ਤੁਸੀਂ ਸਫਲਤਾ ਦੀ ਘੋੜ ਤੇ ਉੱਤੇ ਵੱਲ ਚੜ੍ਹਨਾ ਚਾਹੁੰਦੇ ਹੋ।

ਇਹ ਕਾਰਖਾਨਿਆਂ ਵਿੱਚ ਆਮ ਕਰਕੇ ਹੁੰਦਾ ਹੈ ਜਿੱਥੇ ਸਾਥੀ ਵਰਕਰ ਇਹੋ ਜਿਹੇ ਤੇ ਤੇ ਚਿਤ੍ਰਦੇ ਹਨ ਜਿਹੜਾ ਪੈਦਾਵਾਰ ਵਧਾਉਣਾ ਚਾਹੁੰਦਾ ਹੈ। ਇਹ ਮਿਲਣਗੇ ਵਿੱਚ ਵੀ ਹੁੰਦੇ ਜਿੱਥੇ ਨਕਾਰਾਤਮਕ ਲੋਕਾਂ ਦਾ ਸਮੂਹ ਉਸ ਨੌਜਵਾਨ ਸਿਪਾਹੀ ਦੀ ਹੱਸੀ ਉਡਾਉਂਦੇ ਤੇ ਉਸ ਨਿਰਾਦਰ ਕਰਦੇ ਹਨ ਜਿਹੜਾ ਕਿ ਆਵਿਸਰਸ ਸਕੂਲ ਵਿੱਚ ਜਾਣਾ ਚਾਹੁੰਦਾ ਹੈ।

ਇਹ ਬਿਸ਼ਨਾਸ ਵਿੱਚ ਵੀ ਹੁੰਦਾ ਹੈ, ਜਦੋਂ ਜਿੰਦਗੀ ਦੀ ਦੋੜ ਵਿੱਚ ਪਿਛੇ ਰਹਿ ਜਾਵਾਲੇ ਲੋਕ ਅੱਗੇ ਵਧਣ ਵਾਲੇ ਲੋਕਾਂ ਦਾ ਰਾਹ ਰੋਕਣ ਦੀ ਕੋਸ਼ਿਸ਼ ਕਰਦੇ ਹਨ।

ਤੁਸੀਂ ਇਹ ਹਾਈ ਸਕੂਲ ਵਿੱਚ ਵਾਰ-ਵਾਰ ਵੇਖਿਆ ਹੋਵੇਗਾ ਕਿ ਕੁੱਝ ਅਵਾਰਾ ਮੁੰਡੇ ਉਸ ਸੀਹਪਾਨੀ ਦਾ ਮਖੌਲ ਉਡਾਉਂਦੇ ਹਨ ਜਿਹੜਾ ਚੰਗੀ ਤਰ੍ਹਾਂ ਪੜ੍ਹਦਾ ਤੇ ਚੰਗੇ ਨੌਕਰ ਲਿਆਉਂਦਾ ਹੈ। ਕਈ ਵਾਰੀ ਤਾਂ ਉਸ ਪ੍ਰਤਿਭਾਸ਼ਾਲੀ ਵਿਦਿਆਰਥੀ ਦਾ ਤੌਰੇ ਤਾਈਂ ਮਖੌਲ ਲਿਆਉਂਦਾ ਹੈ ਜਦੋਂ ਤੱਕ ਕਿ ਉਹ ਇਸ ਨਤੀਜੇ ਤੇ ਨਹੀਂ ਪੁੱਜ ਜਾਂਦਾ ਕਿ ਪ੍ਰਤਿਭਾਸ਼ਾਲੀ ਉਡਾਇਆ ਜਾਂਦਾ ਹੈ ਜਦੋਂ ਤੱਕ ਕਿ ਉਹ ਇਸ ਨਤੀਜੇ ਤੇ ਨਹੀਂ ਪੁੱਜ ਜਾਂਦਾ ਕਿ ਪ੍ਰਤਿਭਾਸ਼ਾਲੀ ਹੁਣ ਵਿੱਚ ਕੋਈ ਸਿਆਣਪ ਨਹੀਂ ਹੈ।

ਆਪਣੇ ਆਲੇ-ਦੁਆਲੇ ਦੇ ਇਹੋ ਜਿਹੇ ਨਕਾਰਾਤਮਕ ਸੋਚਾਂ ਵਾਲਿਆਂ ਨੂੰ ਨਜ਼ਰਅੰਦਾਜ਼ ਕਰ ਦਿਓ।

ਆਮ ਕਰਕੇ ਤੁਹਾਨੂੰ ਇਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਦੀਆਂ ਜਿਹੜੀਆਂ ਗੱਲਾਂ ਕਹੀਆਂ ਜਾਂਦੀਆਂ ਹਨ, ਉਨ੍ਹਾਂ ਦਾ ਮਕਸਦ ਤੁਹਾਨੂੰ ਨੀਚਾ ਦਿਖਾਉਣਾ ਨਹੀਂ ਹੁੰਦਾ। ਉਹ ਤਾਂ ਕੇਵਲ ਬੋਲਣ ਵਾਲਿਆਂ ਦੀ ਅਸਫਲਤਾ ਅਤੇ ਨਿਰਾਸ਼ਾ ਨੂੰ ਉਜਾਗਰ ਕਰਦੀਆਂ ਹਨ।

ਨਕਾਰਾਤਮਕ ਸੋਚ ਵਾਲੇ ਲੋਕਾਂ ਨੂੰ ਇਸ ਗੱਲ ਦੀ ਇਜਾਜ਼ਤ ਨਾ ਦਿਓ ਕਿ ਉਹ ਤੁਹਾਨੂੰ ਵੀ ਆਪਣੇ ਸਤਰ ਤਾਈਂ ਹੇਠਾਂ ਲੈ ਆਉਣ। ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੀਆਂ ਗੱਲਾਂ ਨੂੰ ਉਸੇ ਤਰ੍ਹਾਂ ਤਿਲਕ ਜਾਣ ਦਿਉ ਜਿਵੇਂ ਬਤਖ ਦੀ ਪਿੱਠ ਤੋਂ ਪਾਣੀ ਤਿਲਕਦਾ ਹੈ। ਇਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਦੇ ਲੋਕਾਂ ਨਾਲ ਜੁੜੇ ਜਿਹੜੇ ਸਕਾਰਾਤਮਕ ਸੋਚਦੇ ਹਨ, ਜਿਹੜੇ ਪ੍ਰਗਤੀਸ਼ੀਲ ਸੋਚ ਰੱਖਦੇ ਹਨ। ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੇ ਨਾਲ ਉੱਤੇ ਨੂੰ ਵਧੋ।

ਤੁਸੀਂ ਵੀ ਇਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਕਰ ਸਕਦੇ ਹੋ, ਬਸਰਤੋ ਕਿ ਤੁਹਾਡੀ ਸੋਚ ਸਹੀ ਹੋਵੇ।

ਪਰ ਇਕ ਸਾਵਧਾਨੀ ਰਖੋ - ਇਹ ਦੇਖੋ ਕਿ ਤੁਹਾਨੂੰ ਸਲਾਹ ਦੇਣ ਵਾਲਾ ਕੌਣ ਹੈ। ਜਿਆਦਾਤਰ ਸੰਗਠਨਾਂ ਵਿੱਚ ਤੁਹਾਨੂੰ ਬਹੁਤੇ ਇਹੋ ਜਿਹੇ ਲੋਕ ਮਿਲ ਜਾਣਗੇ ਜਿਹੜੇ ਤੁਹਾਨੂੰ ਫੋਕਟ ਦੀਆਂ ਸਲਾਹਾਂ ਦੇਣਗੇ। ਉਹ ਦਿਲਚਸਪੀ ਲੈ ਕੇ ਤੁਹਾਨੂੰ ਸਫਲਤਾ ਦੇ ਗੁਰ ਜਾਂ ਨੁਸਖੇ ਜਾਂ ਫਾਰਮੂਲੇ ਦੱਸਣਾ ਚਾਹੁਣਗੇ। ਇਕ ਵਾਰ ਮੈਂ ਇਸੇ ਤਰ੍ਹਾਂ ਦੇ ਫੋਕਟੀਆਂ ਸਲਾਹਕਾਰ ਨੂੰ ਇਕ ਪੇਂਟਹਾਊਸ ਨਵੇਂ ਵਰਕਰ ਨੂੰ ਸਲਾਹ ਦਿੰਦਿਆਂ ਸੁਣਿਆ। ਸਲਾਹਕਾਰ ਕਹਿ ਰਿਹਾ ਸੀ, 'ਇਥੇ ਕੰਮ ਕਰਨ ਦਾ ਤਰੀਕਾ ਇਹੀ ਹੈ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਹਰ ਕੰਮ ਤੋਂ ਬਚੋ। ਜੇਕਰ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਪਤਾ ਲੱਗ ਗਿਆ ਕਿ ਤੁਹਾਡੇ ਵਿੱਚ ਹੁਨਰ ਹੈ, ਤਾਂ ਉਹ ਤੁਹਾਡੇ ਤੇ ਕੰਮ ਲਾਏ ਦੇ ਚਲੇ ਜਾਣਗੇ। ਖਾਸ ਤੌਰ ਤੇ ਮਿਸਟਰ ਜੈਡ (ਡਿਪਾਰਟਮੈਂਟ ਦੇ ਮੈਨੇਜਰ) ਤੋਂ ਬਣਦੀ ਕੀਬਸ ਦੂਰ ਰਹਿਣਾ। ਜੇਕਰ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਪਤਾ ਚਲ ਗਿਆ ਕਿ ਤੁਹਾਡੇ ਕੋਲ ਘੱਟ ਕੰਮ ਹੈ ਤਾਂ ਉਹ ਤੁਹਾਨੂੰ ਮੋਦਿਆਂ ਤੱਕ ਕੰਮ ਵਿੱਚ ਭੁਝੇ ਦੇਣਗੇ। ...'

ਇਹ ਫੋਕਟੀਆਂ ਸਲਾਹਕਾਰ 30 ਸਾਲ ਤੋਂ ਉਸ ਕੋਪਨੀ ਵਿੱਚ ਕੰਮ ਕਰ ਰਿਹਾ ਹੈ

ਅਤੇ ਉਸ ਨੂੰ ਅੱਜ ਤਾਈਂ ਪ੍ਰਮੋਸ਼ਨ ਨਹੀਂ ਮਿਲਿਆ। ਉਸ ਬੰਦੇ ਦੇ ਵਾਸਤੇ ਇਹ ਕਿੱਨਾ ਚੰਗਾ ਸਲਾਹਕਾਰ ਹੋ ਸਕਦਾ ਹੈ ਜਿਹੜਾ ਹੁਣੇ ਨਵਾਂ-ਨਵਾਂ ਕੰਮ ਸ਼ੁਰੂ ਕਰ ਰਿਹਾ ਹੈ ਅਤੇ ਬਿਜਲਾ ਵਿੱਚ ਉੱਤੇ ਵੱਲ ਉੱਨਤੀ ਕਰਨਾ ਚਾਹੁੰਦਾ ਹੈ।

ਜਿਹੜੇ ਜਾਣਦੇ ਹਨ, ਉਨ੍ਹਾਂ ਤੋਂ ਹੀ ਸਲਾਹ ਲੈਣ ਦਾ ਅਸੂਲ ਬਣਾਓ :- ਬਹੁਤੇ ਲੋਕ ਇਹ ਸੋਚਦੇ ਹਨ ਕਿ ਸਫਲ ਲੋਕਾਂ ਨੂੰ ਮਿਲਣਾ ਸੌਖਾ ਨਹੀਂ ਹੁੰਦਾ। ਇਹ ਗੱਲ ਗਲਤ ਹੈ। ਜੇ ਤਾਂ ਇਹ ਹੈ ਕਿ ਇਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਮਿਲਣਾ ਔਖਾ ਨਹੀਂ ਹੁੰਦਾ। ਦੇਖਣ ਵਿੱਚ ਇਹ ਆਉਂਦਾ ਹੈ ਕਿ ਜਿਹੜਾ ਬੰਦਾ ਜਿੰਨਾ ਜਿਆਦਾ ਸਫਲ ਹੋਵੇਗਾ, ਉਹ ਉਨ੍ਹਾਂ ਹੀ ਨਿਮਰ ਹੁੰਦੇ ਅਤੇ ਦੂਜਿਆਂ ਦੇ ਸਹਾਇਤਾ ਕਰਨ ਲਈ ਤਿਆਰ ਰਹਿੰਦਾ ਹੈ। ਚੂੰਕਿ ਇਹੋ ਜਿਹੇ ਲੋਕ ਆਪਣੇ ਕੰਮ ਅਤੇ ਸਫਲਤਾ ਵਿੱਚ ਸੰਚਮਰ ਇਲਚਸਪੀ ਲੈਂਦੇ ਹਨ ਇਸ ਖਾਤਰ ਉਹ ਇਹ ਦੇਖਦਾ ਚਾਹੁੰਦੇ ਹਨ ਕਿ ਹਰ ਕੰਮ ਸਫਲਤਾ ਨਾਲ ਪੂਰਾ ਹੋਵੇ ਤਾਂ ਜੋ ਜਿਸ ਵੇਲੇ ਉਹ ਰਿਟਾਇਰ ਹੋਣ ਤਾਂ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੇ ਵਾਰਸ ਇੰਨਾ ਕਾਬਿਲ ਹੋਵੇ ਕਿ ਉਹ ਹਰ ਕੰਮ ਨੂੰ ਸਫਲਤਾ ਨਾਲ ਕਰ ਸਕੇ। ਉਨ੍ਹਾਂ ਲੋਕਾਂ ਨੂੰ ਮਿਲਣਾ ਔਖਾ ਹੁੰਦਾ ਹੈ ਜਿਹੜੇ 'ਬਵਿੱਖ ਵਿੱਚ ਵੱਡਾ ਬਣਨ ਦੇ ਸੁਫਨੇ ਦੇਖਣ ਵਾਲੇ ਲੋਕ ਹੁੰਦੇ ਹਨ।

ਇੱਕ ਐਗਜ਼ੀਕਿਊਟਿਵ, ਜਿਸ ਨੂੰ ਇੱਕ ਘੰਟੇ ਦੇ 40 ਡਾਲਰ ਮਿਲਿਆ ਕਰਦੇ ਸਨ, ਨੇ ਇਸ ਗੱਲ ਨੂੰ ਸਪੱਸ਼ਟ ਕੀਤਾ-ਮੈਂ ਇੱਕ ਬਿਜਲੀ ਔਰਤ ਹਾਂ, ਪਰ ਮੇਰੇ ਆਫਿਸ ਦੇ ਦਰਵਾਜ਼ੇ ਤੇ 'ਫੂ ਨਾਟ ਡਿਸਟਰਬ' ਦਾ ਬੋਰਡ ਨਹੀਂ ਲੱਗਿਆ ਰਹਿੰਦਾ। ਲੋਕਾਂ ਨੂੰ ਸਲਾਹ ਦੇਣਾ ਮੇਰਾ ਮੁੱਖ ਕੰਮ ਹੈ। ਅਸੀਂ ਆਪਣੀ ਕੰਪਨੀ ਦੇ ਹਰ ਬੰਦੇ ਨੂੰ ਟ੍ਰੇਨਿੰਗ ਦਿੰਦੇ ਹਾਂ। ਪਰ ਜੇਕਰ ਕਿਸੇ ਨੂੰ ਨਿਜੀ ਪਰਾਮਰਸ ਜਾਂ ਸਲਾਹ ਚਾਹੁੰਦੀ ਹੋਵੇ, ਤਾਂ ਉਸਨੂੰ ਬਸ ਕਹਿ ਦੇਣ ਦੀ ਲੋੜ ਹੈ।

'ਮੈਂ ਆਪਣੇ ਕੋਲ ਹਰ ਆਉਣ ਵਾਲੇ ਦੀ ਹਰ ਸਮੱਸਿਆ ਸੁਣਨ ਨੂੰ ਤਿਆਰ ਰੱਖਦੇ ਹਾਂ, ਚਾਹੇ ਉਹ ਕੰਪਨੀ ਨਾਲ ਸੰਬੰਧਤ ਹੋਵੇ ਜਾਂ ਨਿਜੀ। ਉਹ ਬੰਦਾ ਜਿਹੜਾ ਨੌਕਰੀ ਦੇ ਭਾਰੇ ਜਿਆਦਾ ਜਾਣਨਾ ਚਾਹੁੰਦਾ ਹੈ ਅਤੇ ਕੰਮ ਕਰਨ ਵਿੱਚ ਜਿਆਦਾ ਚੰਗਾ ਵੰਗ ਸਿੱਖਣਾ ਚਾਹੁੰਦਾ ਹੈ, ਉਸਦੀ ਸਹਾਇਤਾ ਕਰਨਾ ਮੈਨੂੰ ਸਭ ਤੋਂ ਵਧੀਆ ਲੱਗਦਾ ਹੈ।

'ਪਰ, ਉਸਦਾ ਕਹਿਣਾ ਸੀ, 'ਮੈਨੂੰ ਇਹੋ ਜਿਹੇ ਫਾਲਤੂ ਲੋਕਾਂ ਨੂੰ ਸਲਾਹ ਦੇਣ ਲਈ ਮਾਂ ਬਰਬਾਦ ਕਰਨਾ ਪਸੰਦ ਨਹੀਂ। ਜਿਹੜੇ ਮੋਰੀਆਂ ਸਲਾਹਾਂ ਨੂੰ ਗੰਭੀਰਤਾ ਨਾਲ ਨਹੀਂ ਲੈਂਦੇ ਹੋਣ।

ਜਦੋਂ ਤੁਹਾਡੇ ਕੋਲ ਸਵਾਲ ਹੋਣ, ਤਾਂ ਫਸਟ ਕਲਾਸ ਬਣੋ। ਅਸਫਲ ਬੰਦੇ ਤੋਂ ਸਲਾਹ ਲੈਣਾ ਉਵੇਂ ਦੀ ਹੀ ਗੱਲ ਹੈ ਜਿਵੇਂ ਨੀਮ-ਹਕੀਮ ਤੋਂ ਕੈਸਰ ਦਾ ਇਲਾਜ ਪੁੱਛਣਾ।

ਅੱਜ ਕੱਲ੍ਹ ਕਈ ਐਗਜ਼ੀਕਿਊਟਿਵ ਕਿਸੇ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਅਹੁਦੇ ਤੇ ਕਿਸੇ ਨੂੰ ਨੌਕਰੀ ਦੇਣ ਤੋਂ ਪਹਿਲਾਂ ਉਸਦੀ ਪਤਨੀ ਦਾ ਇੰਟਰਵਿਊ ਵੀ ਲੈਂਦੇ ਹਨ। ਇੱਕ ਸੋਲਜ਼ ਐਗਜ਼ੀਕਿਊਟਿਵ ਨੇ ਮੈਨੂੰ ਦੱਸਿਆ, 'ਮੈਂ ਇਹ ਪੱਕਾ ਕਰ ਲੈਂਦਾ ਹਾਂ ਕਿ ਸਾਡੇ ਸੰਭਾਵਿਤ ਸੋਲਜ਼ਮੈਨਾਂ ਦਾ ਪਰਿਵਾਰ ਨੇ ਮੈਨੂੰ ਸਹਿਯੋਗ ਕਰਦਾ ਹੋਵੇ। ਸੋਲਜ਼ਮੈਨ ਦੀ ਨੌਕਰੀ ਵਿੱਚ ਯਾਤਰਾ ਕਰਨਾ ਪੈਂਦੀ ਹੈ, ਕੰਮ ਦੇ ਦਿਨਾਂ ਸਹਿਯੋਗ ਹੁੰਦੇ ਹਨ ਹੋਰ ਵੀ ਇਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਦੀਆਂ ਕਈ ਇਕੱਤਾਂ ਹੁੰਦੀਆਂ ਹਨ। ਇਹੋ ਘੱਟੋ ਆਨਿਫਿਤ ਹੁੰਦੇ ਹਨ ਹੋਰ ਵੀ ਇਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਦੀਆਂ ਕਈ ਇਕੱਤਾਂ ਹੁੰਦੀਆਂ ਹਨ। ਇਹੋ ਜਿਹੇ ਹਾਲਾਤਾਂ ਵਿੱਚ ਇਹੋ ਜਿਹਾ ਪਰਿਵਾਰ ਹੋਣਾ ਚਾਹੀਦਾ ਹੈ ਜਿਹੜਾ ਸੋਲਜ਼ਮੈਨ ਦੀ ਰਾਹ ਵਿੱਚ ਇਕੱਤਾਂ ਨਾ ਖੜ੍ਹੀਆਂ ਕਰੇ।

ਅੱਜ ਲੋਕ ਇਸ ਗੱਲ ਨੂੰ ਸਮਝ ਚੁੱਕੇ ਹਨ ਕਿ ਛੁੱਟੀ ਦੇ ਦਿਨ ਵਿੱਚ ਜੋ ਹੁੰਦਾ ਹੈ ਅਤੇ ਸ਼ਾਮ ਨੂੰ 6 ਵਜੇ ਤੋਂ ਸਵੇਰੇ 9 ਵਜੇ ਤੱਕ ਜਿਹੜਾ ਕੁੱਝ ਹੁੰਦਾ ਹੈ ਉਸ ਨਾਲ ਕਿਸੇ ਮਨੁੱਖ ਦੇ ਕੰਮ ਤੇ ਫਰਕ ਪੈਂਦਾ ਹੈ, ਉਸਤੋਂ ਇਸ ਗੱਲ ਤੇ ਅਸਰ ਪੈਂਦਾ ਹੈ ਕਿ ਬੰਦਾ ਸਵੇਰੇ 9 ਵਜੇ ਤੋਂ ਸ਼ਾਮ ਨੂੰ 6 ਵਜੇ ਤੱਕ ਕਿਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਦਾ ਕੰਮ ਕਰੇਗਾ। ਜਿਸਦੀ ਨੌਕਰੀ ਤੋਂ ਬਾਹਰਲੀ ਜ਼ਿੰਦਗੀ ਨੂੰ 6 ਵਜੇ ਤੱਕ ਕਿਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਦਾ ਉਹ ਉਸ ਬੰਦੇ ਤੋਂ ਜਿਆਦਾ ਸਫਲ ਹੋਵੇਗਾ ਜਿਸ ਦੀ ਘਰੇਲੂ ਜ਼ਿੰਦਗੀ ਵਿੱਚ ਰੁਕਾਵਟਾਂ ਹਨ ਉਹ ਉਸ ਬੰਦੇ ਤੋਂ ਜਿਆਦਾ ਸਫਲ ਹੋਵੇਗਾ ਜਿਸ ਦੀ ਘਰੇਲੂ ਜ਼ਿੰਦਗੀ ਵਿੱਚ ਅਤੇ ਬੇਗੁਜ਼ਾਰੀ ਹੈ।

ਅਸੀਂ ਪਰੰਪਰਿਕ ਵੰਗ ਨਾਲ ਦੋ ਸਾਥੀ ਵਰਕਰ ਜਾਨ ਤੇ ਮਿਲਟਨ ਨੂੰ ਵੇਖਦੇ ਕਿ ਉਹ ਆਪਣਾ ਛੁੱਟੀ ਵਾਲਾ ਦਿਨ ਕਿਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਗੁਜ਼ਾਰਦੇ ਹਨ। ਤੇ ਇਸਦੇ ਕੀ ਨਤੀਜੇ ਹੁੰਦੇ ਹਨ।

ਜਾਨ ਛੁੱਟੀ ਵਾਲੇ ਦਿਨ ਵਿੱਚ ਆਪਣੀ ਮਨੋਵਿਗਿਆਨਿਕ ਖੁਸ਼ਕ ਇਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਲੈਂਦਾ ਹੈ। ਆਮ ਤੌਰ ਤੇ ਇੱਕ ਸ਼ਾਮ ਉਹ ਆਪਣੇ ਬੁਨਿਆਦੀ, ਇਲਚਸਪਾ ਦੇਸ਼ਾਂ ਨਾਲ ਗੁਜ਼ਾਰਦਾ ਹੈ। ਦੂਜੀ ਸ਼ਾਮ ਨੂੰ ਉਹ ਲੋਕ ਘੁੰਮਣ ਜਾਂਦੇ ਹਨ - ਸਾਇੰਸ ਕੋਈ ਫਿਲਮ ਦੇਖਦੇ ਹਨ, ਕਿਸੇ ਸਮਾਜਿਕ ਪ੍ਰੋਗਰਾਮ ਵਿੱਚ ਜਾਂਦੇ ਹਨ ਜਾਂ ਕਿਸੇ ਦੇਸ਼ ਤੇ ਘਰ। ਜਾਨ ਸਨਿਚਰਵਾਰ ਦੀ ਸਵੇਰ ਬਾਘ-ਸਕਾਊਟ ਵਰਕ ਵਿੱਚ ਲਾਉਂਦਾ ਹੈ। ਸਨਿਚਰਵਾਰ ਦੀ ਦੁਪਹਿਰ ਨੂੰ ਉਹ ਘਰ ਦੇ ਛੋਟੇ-ਮੋਟੇ ਕੰਮਾਂ ਨੂੰ ਖੁਲਾਉਂਦਾ ਹੈ। ਅਕਸਰ ਉਹ ਕਿਸੇ ਖਾਸ ਪ੍ਰੋਜੈਕਟ ਤੇ ਕੰਮ ਕਰਦਾ ਹੈ। ਹੁਣ ਉਹ ਪਿਛਵਾੜੇ ਇੱਕ ਵਿਹੜਾ ਬਣਾ ਰਿਹਾ ਹੈ। ਐਤਵਾਰ ਨੂੰ ਜਾਨ ਆਪਣੇ ਪਰਿਵਾਰ ਦੇ ਨਾਲ ਕੁੱਝ ਖਾਸ ਕਰਦਾ ਹੈ। ਹਾਲ ਹੀ ਵਿੱਚ ਇੱਕ ਐਤਵਾਰ ਨੂੰ ਉਹ ਲੋਕ ਪਹਾੜ ਤੇ ਚੜ੍ਹਨ ਲਈ ਗਏ ਸਨ। ਦੂਜੇ ਐਤਵਾਰ ਨੂੰ ਉਹ ਮਿਊਜ਼ਿਅਮ ਘੁੰਮਣ ਗਏ। ਕਦੇ ਕਦਾਈਂ ਉਹ ਆਸਪਾਸ ਦੇ ਪਿੰਡ ਵਿੱਚ ਪਿਕਨਿਕ ਮਨਾਉਣ ਚਲੇ ਜਾਂਦੇ ਹਨ ਕਿਉਂਕਿ ਜਾਨ ਬਵਿੱਖ ਵਿੱਚ ਪਿੰਡ ਅੰਦਰ ਜਮੀਨ-ਜਾਇਦਾਦ ਖਰੀਦਣਾ ਚਾਹੁੰਦਾ ਹੈ।

ਐਤਵਾਰ ਦੀ ਸ਼ਾਮ ਸਾਂਤੀ ਨਾਲ ਗੁਜ਼ਰਦੀ ਹੈ। ਜਾਨ ਆਮ ਤੌਰ ਤੇ ਕੋਈ ਕਿਤਾਬ

ਪੜ੍ਹਦਾ ਜਾਂ ਫਿਰ ਉਹ ਸਮਾਚਾਰ ਸੁਣਦਾ ਹੈ।

ਜਾਨ ਦੇ ਛੁੱਟੀ ਵਾਲੇ ਦਿਨ ਵਿਅਸਤ ਅਤੇ ਸੁਨਾਮੀਜਿਤ ਰਹਿੰਦੇ ਹਨ। ਕਈ ਤਰ੍ਹਾਂ ਦੀਆਂ ਚੋਚਕ ਗਤੀਵਿਧੀਆਂ ਦੇ ਕਾਰਨ ਬੇਰੀਅਤ ਦਾ ਸਵਾਦ ਹੀ ਨਹੀਂ ਉੱਠਦਾ ਜਾਨ ਨੂੰ ਕਾਫ਼ੀ ਮਨੋਵਿਗਿਆਨਿਕ ਦੁਰਜਾ ਮਿਲ ਜਾਂਦੀ ਹੈ।

ਮਿਲਟਨ ਦੀ ਮਨੋਵਿਗਿਆਨਿਕ ਖੁਰਾਕ ਜਾਨ ਦੀ ਤੁਲਨਾ ਵਿੱਚ ਘੱਟ ਸੰਤੁਲਿਤ ਹੈ। ਉਸਦੇ ਛੁੱਟੀ ਵਾਲੇ ਦਿਨ ਦੀ ਕੋਈ ਯੋਜਨਾ ਨਹੀਂ ਹੁੰਦੀ। ਮਿਲਟਨ ਆਮ ਕਰਕੇ ਸ਼ੁਕਰਵਾਰ ਦੇ ਰਾਤ ਬਾਕਿਆ ਹੋਇਆ ਹੁੰਦਾ ਹੈ, ਪਰ ਉਹ ਆਪਣੀ ਪਤਨੀ ਨੂੰ ਰਸਮੀ ਤੌਰ ਤੇ ਪੁੱਛ ਲੈਂਦਾ ਹੈ, 'ਕੁੱਝ ਕਰਨ ਦਾ ਫਿਰਾਦਾ ਤਾਂ ਨਹੀਂ?' ਪਰ ਯੋਜਨਾ ਉਹੇ ਹੀ ਖਤਮ ਹੋ ਜਾਂਦੀ ਹੈ। ਮਿਲਟਨ ਤੇ ਉਸਦੀ ਪਤਨੀ ਕਦੇ-ਕਦਾਈਂ ਹੀ ਕਿੱਤੇ ਆਉਂਦੇ-ਜਾਂਦੇ ਹਨ। ਮਿਲਟਨ ਸ਼ਨਿਚਰਵਾਰ ਦੇ ਸਵੇਰ ਨੂੰ ਦੇਰ ਤਾਈਂ ਸੌਂਦਾ ਅਤੇ ਬਾਕੀ ਦਿਨ ਕਿਸੇ ਨਾ ਕਿਸੇ ਕੰਮ ਵਿੱਚ ਉਲਝਿਆ ਰਹਿੰਦਾ ਹੈ। ਸ਼ਨਿਚਰਵਾਰ ਦੀ ਰਾਤ ਨੂੰ ਮਿਲਟਨ ਤੇ ਉਸਦਾ ਪਰਿਵਾਰ ਆਮ ਕਰਕੇ ਫਿਲਮ ਦੇਖਦੇ ਜਾਂਦਾ ਹੈ ਜਾਂ ਟੀ.ਵੀ. ਦੇਖਦਾ ਹੈ ('ਤੇ ਹੋਰ ਕਰਨ ਦੇ ਵਾਸਤੇ ਹੈ ਹੀ ਕੀ?')। ਮਿਲਟਨ ਐਤਵਾਰ ਦੀ ਸਵੇਰ ਦਾ ਜਿਆਦਾਤਰ ਹਿੱਸਾ ਬਿਸਤਰੇ ਤੇ ਹੀ ਗੁਜ਼ਾਰਦਾ ਹੈ। ਐਤਵਾਰ ਦੇ ਦੁਪਹਿਰ ਉਹ ਲੋਕ ਬਿਠ ਅਤੇ ਮੇਰੀ ਦੇ ਘਰ ਜਾਂਦੇ ਹਨ ਜਾਂ ਫਿਰ ਮੇਰੀ ਜਾਂ ਬਿਲ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੇ ਘਰ ਆਉਂਦੇ ਹਨ। (ਬਿਲ ਅਤੇ ਮੇਰੀ ਵੀ ਇਹੋ ਜਿਹਾ ਇਕੱਲਾ ਜੋੜਾ ਹੈ ਜਿਨ੍ਹਾਂ ਦੇ ਘਰ ਮਿਲਟਨ ਅਤੇ ਉਸਦੀ ਪਤਨੀ ਨਿਯਮਿਤ ਤੌਰ ਤੇ ਆਉਂਦੇ-ਜਾਂਦੇ ਹਨ।)

ਮਿਲਟਨ ਦਾ ਪੂਰਾ ਛੁੱਟੀ ਵਾਲੇ ਦਿਨ ਬੇਰੀਅਤ ਭਰੇ ਹੁੰਦੇ ਹਨ। ਐਤਵਾਰ ਦੀ ਰਾਤ ਤੱਕ ਪੂਰੇ ਪਰਿਵਾਰ ਵਿੱਚ ਤਨਾਅ ਵਰਗਾ ਕੁੱਝ ਫਾ ਜਾਂਦਾ ਹੈ। ਉਨ੍ਹਾਂ ਵਿੱਚ ਕੋਈ ਲੜਾਈ-ਝਗੜਾ ਤਾਂ ਨਹੀਂ ਹੁੰਦਾ ਪਰ ਘੰਟਿਆਂ ਬੰਗੀ ਮਨੋਵਿਗਿਆਨਿਕ ਜੰਗ ਚਲਦੀ ਰਹਿੰਦੀ ਹੈ।

ਮਿਲਟਨ ਦਾ ਛੁੱਟੀ ਵਾਲਾ ਦਿਨ ਉਜਾੜ, ਨਿਰਾਸ਼ਾਜਨਕ, ਬੇਰੀਅਤ ਭਰਿਆ ਹੁੰਦਾ ਹੈ। ਮਿਲਟਨ ਨੂੰ ਕੋਈ ਮਨੋਵਿਗਿਆਨਿਕ ਦੁਰਜਾ ਨਹੀਂ ਮਿਲਦੀ।

ਹੁਣ ਇਨ੍ਹਾਂ ਦੇ ਘਰੇਲੂ ਵਾਤਾਵਰਣ ਦਾ ਜਾਨ ਤੇ ਮਿਲਟਨ ਤੇ ਕੀ ਅਸਰ ਹੋਵੇਗਾ? ਉਨ੍ਹਾਂ ਹਫ਼ਤਿਆਂ ਤਾਈਂ ਤਾਂ ਸਾਇੰਟ ਇਸ ਦਾ ਅਸਰ ਸਾਨੂੰ ਨਾ ਨਜ਼ਰ ਆਵੇ। ਲੇਕਿਨ ਜੇਕਰ ਇੰ ਮਿਲਟਨ ਮਹੀਨਿਆਂ ਜਾਂ ਸਾਲਾਂ ਤੱਕ ਚਲਦਾ ਰਿਹਾ ਤਾਂ ਉਸਦਾ ਅਸਰ ਸਾਫ਼ ਨਜ਼ਰ ਆਵੇਗਾ।

ਜਾਨ ਨੂੰ ਆਪਣੇ ਇਸ ਮਾਹੌਲ ਤੋਂ ਉਸਨੂੰ ਤਜਗੀ ਮਿਲਦੀ ਹੈ, ਉਰਜਾ ਮਿਲਦੀ ਹੈ ਨਵੇਂ-ਨਵੇਂ ਵਿਚਾਰ ਮਿਲਦੇ ਹਨ, ਉਸਦੀ ਸੋਚ ਵਿਆਪਕ ਹੁੰਦੀ ਹੈ। ਉਹ ਉਸ ਐਬਲੀ

ਫਾਫ਼ ਹੈ ਜਿਹੜਾ ਵਿਟਾਮਿਨ ਦੀ ਗੋਲੀਆਂ ਖਾ ਰਿਹਾ ਹੈ।

ਮਿਲਟਨ ਦਾ ਮਾਹੌਲ ਇਹੋ ਜਿਹਾ ਹੈ ਜਿਹੜਾ ਉਸਨੂੰ ਮਨੋਵਿਗਿਆਨਿਕ ਤੌਰ ਤੇ ਖੁੱਬਾ ਰੱਖ ਰਿਹਾ ਹੈ। ਉਸਦਾ ਸੋਚਣ ਦਾ ਯੰਤਰ ਖਰਾਬ ਹੋ ਚੁਕਿਆ ਹੈ। ਉਹ ਉਸ ਐਬਲੀਟ ਵਾਂਗ ਹੈ ਜਿਸ ਨੂੰ ਕੋਫ਼ੀ ਤੇ ਖ਼ੀਅਰ ਦਿੱਤੀ ਜਾ ਰਹੀ ਹੈ।

ਜਾਨ ਅਤੇ ਮਿਲਟਨ ਅੱਜ ਇੱਕ ਹੀ ਸਤਰ ਤੇ ਹੋ ਸਕਦੇ ਹਨ, ਪਰ ਅੱਜੇ ਆਉਣ ਵਾਲੇ ਸਾਲਾਂ ਵਿੱਚ ਦੋਨਾਂ ਦਾ ਵਾਸਲਾ ਵਧਦਾ ਜਾਵੇਗਾ ਅਤੇ ਜਾਨ ਮਿਲਟਨ ਦੀ ਤੁਲਨਾ ਵਿੱਚ ਭਾਫ਼ੀ ਅੱਡੀ ਨਿਕਲ ਜਾਵੇਗਾ।

ਮੇਰੀਏ ਲੋਕ ਕਹਿਣਗੇ, 'ਸਾਇੰਟ ਇਸ ਵਾਸਤੇ ਕਿ ਜਾਨ ਵਿੱਚ ਮਿਲਟਨ ਤੋਂ ਜ਼ਿਆਦਾ ਦਮ ਹੈ।'

ਪਰ ਗੱਲ ਇਹ ਨਹੀਂ ਹੈ। ਗੱਲ ਤਾਂ ਇਹ ਹੈ ਕਿ ਇਨ੍ਹਾਂ ਦੋਨਾਂ ਦੇ ਦਿਮਾਗ ਨੂੰ ਇਹਨਾਂ ਦੇ ਵਾਤਾਵਰਣ ਨੇ ਜਿਹੜੀ ਮਨੋਵਿਗਿਆਨਿਕ ਖੁਰਾਕ ਦਿੱਤੀ ਹੈ, ਉਸਦਾ ਅਸਰ ਇਨ੍ਹਾਂ ਦੀਆਂ ਨਕਲੀਆਂ ਤੇ ਤਾਂ ਹੋਣਾ ਹੀ ਹੈ।

ਹਰ ਕਿਸ਼ਾਨ ਜਾਣਦਾ ਹੈ ਕਿ ਜੇਕਰ ਉਹ ਖੇਤ ਵਿੱਚ ਖਾਣ ਪਾਵੇਗਾ ਤਾਂ ਫਸਲ ਜ਼ਿਆਦਾ ਪੈਦਾ ਹੋਵੇਗੀ। ਜੇਕਰ ਅਸੀਂ ਵਧੀਆਂ ਨਤੀਜੇ ਪਾਉਣਾ ਚਾਹੁੰਦੇ ਹਾਂ ਤਾਂ ਸਾਡੀ ਸੋਚ ਨੂੰ ਵੀ ਵਧਾ ਪੁਸ਼ਟ ਦੀ ਲੋੜ ਹੋਵੇਗੀ।

ਮੇਰੀ ਪਤਨੀ ਤੇ ਮੈਂ ਪਿਛਲੇ ਮਹੀਨੇ ਇੱਕ ਡਿਪਾਰਟਮੈਂਟ ਸਟੋਰ ਦੇ ਮਾਲਕ ਦੀ ਪਾਫ਼ਟੀ ਵਿੱਚ ਗਏ। ਮੇਰੀ ਪਤਨੀ ਤੇ ਮੈਂ ਉਸ ਨਾਲ ਗੱਲਾਂ ਕਰਨ ਲਈ ਬੈਠੀ ਦੇਰ ਕੁਝ ਗਏ, ਜਦੋਂ ਕਿ ਬਾਕੀ ਲੋਕ ਉਥੋਂ ਚਲੇ ਗਏ ਸਨ। ਮੈਂ ਸਟੋਰ ਦੇ ਮਾਲਕ ਨੂੰ ਪੁੱਛਿਆ, 'ਸਾਮ ਤੋਂ ਹੀ ਮੈਂ ਤੁਹਾਨੂੰ ਇਹ ਸਵਾਲ ਪੁੱਛਣਾ ਚਾਹੁੰਦਾ ਸੀ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਸਾਨੂੰ ਇਸ ਪਾਫ਼ਟੀ ਵਿੱਚ ਕਿਉਂ ਸੀਟਿਆ। ਮੈਨੂੰ ਅਸੀਂ ਸੀ ਕਿ ਇਥੇ ਤੁਹਾਡੇ ਪ੍ਰੋਫੈਸ਼ਨ ਨਾਲ ਸੰਬੰਧਿਤ ਲੋਕ ਹੀ ਹੋਣਗੇ। ਪਰ ਤੁਹਾਡੇ ਮਹਿਮਾਨ ਤਾਂ ਵੱਖਰੇ ਵੱਖਰੇ ਕਾਰੋਬਾਰਾਂ ਨਾਲ ਸੰਬੰਧਿਤ ਸਨ। ਕੋਈ ਲੇਖਕ ਸੀ, ਕੋਈ ਡਾਕਟਰ, ਕੋਈ ਇੰਜੀਨੀਅਰ, ਕੋਈ ਅਕਾਊਂਟੈਂਟ ਜਾਂ ਕੋਈ ਟੀਚਰ।'।

ਉਹ ਮੁਸਕਰਾਇਆ, 'ਅਸੀਂ ਆਮ ਕਰਕੇ ਆਪਣੇ ਪ੍ਰੋਫੈਸ਼ਨ ਦੇ ਲੋਕਾਂ ਨੂੰ ਪਾਫ਼ਟੀ ਦੇਂਦੇ ਹਾਂ। ਪਰ ਹੈਲਾ ਤੇ ਮੈਂ ਇਹ ਵੀ ਪਸੰਦ ਕਰਦੇ ਹਾਂ ਕਿ ਅਸੀਂ ਇਹੋ ਜਿਹੇ ਲੋਕਾਂ ਨੂੰ ਵੀ ਮਿਲੀਏ ਜਿਨ੍ਹਾਂ ਦਾ ਪ੍ਰੋਫੈਸ਼ਨ ਅਲੱਗ ਹੋਵੇ। ਮੈਨੂੰ ਲੱਗਦਾ ਹੈ ਕਿ ਜੇਕਰ ਅਸੀਂ ਕੋਵਲ ਆਪਣੇ ਹੀ ਕਾਰੋਬਾਰ ਦੇ ਲੋਕਾਂ ਨੂੰ ਮਿਲਾਂ-ਜੁਲਾਂਗੇ ਤਾਂ ਸਾਡੀ ਦਿਮਾਗੀ ਸੋਚ ਛੁੱਟੀ ਹੋ ਜਾਵੇਗੀ।'

‘ਇਸਦੇ ਇਲਾਵਾ, ਉਸਨੇ ਅੱਗੇ ਕਿਹਾ, ‘ਮੇਰਾ ਬਿਜਨਸ ਲੋਕਾਂ ਨਾਲ ਜੁੜਿਆ ਹੋਇਆ ਬਿਜਨਸ ਹੈ। ਹਰ ਦਿਨ ਹਰ ਪ੍ਰੋਫੈਸਰ ਦੇ ਹਜ਼ਾਰਾਂ ਲੋਕ ਮੇਰੇ ਸਟੇਰ ਵਿਚੋਂ ਸਮਾਨ ਖਰੀਦਦੇ ਹਨ। ਦੁਜਿਆਂ ਲੋਕਾਂ ਦੇ ਬਾਰੇ ਮੈਂ ਜਿੰਨਾ ਜਿਆਦਾ ਜਾਣ ਸਕਾਂਗਾ - ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੇ ਵਿਚਾਰ, ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੀਆਂ ਰੁਚੀਆਂ, ਉਨ੍ਹਾਂ ਦਾ ਨਜ਼ਰੀਆ - ਮੈਨੂੰ ਉਨ੍ਹਾਂ ਹੀ ਜਿਆਦਾ ਫਾਇਦਾ ਹੋਵੇਗਾ ਕਿਉਂਕਿ ਮੈਂ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਉਸੇ ਤਰ੍ਹਾਂ ਦੀ ਸਹਾਇਸ ਤੇ ਸਮਝਨ ਦੇ ਪਾਵਾਂਗਾ ਜਿਹੜਾ ਉਹ ਚਾਹੁੰਦੇ ਹਨ।’

ਕੁੱਝ ਅਸੂਲਾਂ ਦਾ ਪਾਲਣ ਕਰਕੇ ਤੁਸੀਂ ਵੀ ਆਪਣੇ ਸਾਮਾਜਿਕ ਵਾਤਾਵਰਣ ਨੂੰ ਬਦਲ ਕੇ ਕਲਾਸ ਬਣਾ ਸਕਦੇ ਹੋ -

1. ਨਵੇਂ ਸਮੂਹਾਂ ਵਿੱਚ ਆਉ-ਜਾਉ। ਆਪਣੀਆਂ ਸਮਾਜਿਕ ਗਤੀਵਿਧੀਆਂ ਨੂੰ ਕਿਸੇ ਛੁੱਟੇ ਸਮੂਹ ਵਿੱਚ ਸੀਮਿਤ ਰੱਖਣ ਨਾਲ ਬੇਰੀਅਤ ਅਤੇ ਨਾਰਾਜ਼ਗੀ ਹੁੰਦੀ ਹੈ। ਨਾਲੋ-ਨਾਲ ਇਹ ਵੀ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਹੈ ਕਿ ਸਫਲਤਾ ਵਾਸਤੇ ਲੋਕਾਂ ਨੂੰ ਸਮਝਣਾ ਜ਼ਰੂਰੀ ਹੁੰਦਾ ਹੈ। ਹਰ ਤਰ੍ਹਾਂ ਦੇ ਲੋਕਾਂ ਦੇ ਬਾਰੇ ਜਾਣੋ, ਉਨ੍ਹਾਂ ਤੋਂ ਸਿੱਖੋ, ਉਨ੍ਹਾਂ ਦਾ ਆਧਿਐਨ ਕਰੋ। ਕੇਵਲ ਇੱਕ ਸਮੂਹ ਦਾ ਆਧਿਐਨ ਕਰਕੇ ਲੋਕਾਂ ਦੇ ਬਾਰੇ ਜਾਣਕਾਰੀ ਹਾਸਿਲ ਕਰਨ ਦੇ ਵਿਚਾਰ ਉਸੇ ਤਰ੍ਹਾਂ ਹੀ ਹੈ ਜਿਵੇਂ ਇੱਕ ਨਿੱਕੀ ਜਿਹੀ ਕਿਤਾਬ ਨੂੰ ਪੜ੍ਹਕੇ ਗਣਿਤ ਦੇ ਮਾਹਿਰ ਬਣਨ ਦਾ ਵਿਚਾਰ।

ਨਵੇਂ ਦੇਸ਼ਤ ਬਣਾਓ, ਨਵੇਂ ਸੰਗਠਨਾਂ ਵਿਚ ਸ਼ਾਮਿਲ ਹੋਵੋ, ਆਪਣੇ ਸਮਾਜਿਕ ਦਾਇਰੇ ਨੂੰ ਹੋਰ ਵਧਾਓ। ਇਸ ਤੋਂ ਇਲਾਵਾ ਵੱਖਰੇ-ਵੱਖਰੇ ਲੋਕਾਂ ਨੂੰ ਮਿਲਣ ਨਾਲ ਤੁਹਾਡੇ ਜੀਵਨ ਦਾ ਅਨੰਦ ਵਧ ਜਾਂਦਾ ਹੈ ਅਤੇ ਤੁਹਾਡੀ ਸੋਚ ਵਿਆਪਕ ਹੁੰਦੀ ਹੈ। ਇਹ ਤੁਹਾਡੇ ਦਿਮਾਗ ਲਈ ਵਧੀਆ ਖੁਸ਼ਕ ਹੈ।

2. ਇਹੋ ਜਿਹੇ ਦੋਸਤ ਬੁਝੇ ਜਿਨ੍ਹਾਂ ਦੇ ਵਿਚਾਰ ਤੁਹਾਡੇ ਤੋਂ ਵੱਖਰੇ ਹੋਣ। ਅੱਜ ਦੇ ਅਜਿਹੇ ਯੁਗ ਵਿੱਚ, ਤੰਗਦਿਲ ਵਿਚਾਰਧਾਰਾ ਦੇ ਬੰਦੇ ਦਾ ਭਵਿੱਖ ਬਹੁਤਾ ਉੱਜਲ ਨਹੀਂ ਹੁੰਦਾ। ਜਿੰਮੇਦਾਰੀ ਤੇ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਅਹੁਦੇ ਉਸੇ ਬੰਦੇ ਨੂੰ ਮਿਲਦੇ ਹਨ ਜਿਹੜਾ ਦੋਨੇ ਪਹਿਰਾ ਨੂੰ ਦੇਖ ਸਕਦਾ ਹੈ। ਜੇਕਰ ਤੁਸੀਂ ਰਿਪਬਲੀਕਨ ਹੋ ਤਾਂ ਤੁਹਾਡੇ ਕੁੱਝ ਦੋਸਤ ਡੇਮੋਕ੍ਰੇਟ ਹੋਣੇ ਚਾਹੀਦੇ ਹਨ ਅਤੇ ਜੇਕਰ ਤੁਸੀਂ ਡੇਮੋਕ੍ਰੇਟ ਹੋ ਤਾਂ ਕੁੱਝ ਦੋਸਤ ਰਿਪਬਲੀਕਨ ਦੂਜੇ ਧਰਮਾਂ ਦੇ ਲੋਕਾਂ ਨੂੰ ਮਿਲੇ। ਆਪਣੇ ਤੋਂ ਪੁੱਠੇ ਸੁਭਾਅ ਦੇ ਲੋਕਾਂ ਨਾਲ ਦੋਸਤੀ ਕਰੋ ਪਰ ਇਸ ਗੱਲ ਨੂੰ ਪੱਕਾ ਕਰ ਲਵੋ ਕਿ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੀ ਮਾਨਸਿਕ ਸੋਚ ਵੀ ਅਗਾਂਹਵਧੂ ਹੋਵੇ, ਉਨ੍ਹਾਂ ਵਿੱਚ ਸਫਲਤਾ ਦੀ ਚਾਹ ਹੋਵੇ।

- 3.
- ਇਹੋ ਜਿਹੇ ਦੇਸਤ ਚੁਣੇ ਜਿਹਡੇ ਨਿੱਕੀਆਂ, ਮਹੱਤਵਗਣ ਗੱਲਾਂ ਤੋਂ ਉੱਤੇ ਉੱਠ ਸਕਦੇ ਹੋਣ। ਜਿਹਡੇ ਲੋਕ ਤੁਹਾਡੇ ਵਿਚਾਰਾਂ ਜਾਂ ਤੁਹਾਡੀ ਚਰਚਾ ਦੀ ਬਜਾਏ ਤੁਹਾਡੇ ਘਰ ਦਾ ਸਮਾਨ ਜਾਂ ਸਜਾਵਟ ਵਿੱਚ ਦਿਲਚਸਪੀ ਲੈਂਦੇ ਹੋਣ ਉਹ ਛੋਟੀ ਸੋਚ ਵਾਲੇ ਲੋਕ ਹੁੰਦੇ ਹਨ। ਆਪਣੇ ਮਨੋਵਿਗਿਆਨੀ ਮਾਹੌਲ ਦੀ ਗੱਖਿਆ ਕਰੋ। ਇਹੋ ਜਿਹੇ ਦੇਸਤ ਚੁਣੇ ਜਿਹਡੇ ਸਕਾਰਾਤਮਕ ਚੀਜ਼ਾਂ ਵਿੱਚ ਦਿਲਚਸਪੀ ਰੱਖਦੇ ਹੋਣ। ਇਹੋ ਜਿਹੇ ਦੇਸਤ ਚੁਣੇ ਜਿਹਡੇ ਤੁਹਾਨੂੰ ਸੱਚਮੁਚ ਸਫਲ ਦੇਖਣਾ ਚਾਹੁੰਦੇ ਹੋਣ। ਇਹੋ ਜਿਹੇ ਦੇਸਤ ਬਣਾਓ ਜਿਹਡੇ ਤੁਹਾਡੀਆਂ ਯੋਜਨਾਵਾਂ ਤੇ ਅਦਰਸ਼ਾਂ ਵਿੱਚ ਉਤਸ਼ਾਹ ਭਰ ਦੇਣ। ਜੇਕਰ ਤੁਸੀਂ ਇਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਨਹੀਂ ਕਰਦੇ, ਜੇਕਰ ਤੁਸੀਂ ਘਟੀਆ ਸੋਚ ਵਾਲਿਆਂ ਨੂੰ ਆਪਣਾ ਸਭ ਤੋਂ ਪੱਕਾ ਦੇਸਤ ਬਣਾਉਂਦੇ ਹੋ, ਤਾਂ ਤੁਸੀਂ ਵੀ ਹੌਲੀ-ਹੌਲੀ ਇੱਕ ਘਟੀਆ ਚਿੰਤਕ ਵਿੱਚ ਬਦਲ ਜਾਵੋਗੇ।

ਸਭੇ ਦੇਸ਼ ਵਿੱਚ ਜਹਿਰ ਦਾ ਬੜਾ ਪਿਆਨ ਰੱਖਿਆ ਜਾਂਦਾ ਹੈ - ਸਰੀਰਿਕ ਜਹਿਰ ਦਾ।

ਹਰ ਰੋਸਟਰੈਂਟ ਫੂਡ ਪਾਇਜਨਿੰਗ ਦੇ ਬਾਰੇ ਚੇਕਸ ਰਹਿੰਦਾ ਹੈ। ਜੇਕਰ ਕਿਸੇ ਰੋਸਟਰੈਂਟ ਵਿਚ ਇਹੋ ਜਿਹੇ ਇਕ-ਦੋ ਮਾਮਲੇ ਹੋ ਜਾਣ ਤਾਂ ਫਿਰ ਗ੍ਰਾਹਕ ਉਥੇ ਜਾਣਾ ਛੱਡ ਦਿੰਦਾ ਹੈ। ਸਾਡੇ ਇਥੇ ਸੈਂਕੜੇ ਕਾਨੂੰਨ ਹਨ ਜਿਨ੍ਹਾਂ ਰਾਹੀਂ ਜਨਤਾ ਨੂੰ ਸੈਂਕੜੇ ਪ੍ਰਕਾਰ ਦੇ ਸਰੀਰਿਕ ਜਹਿਰ ਤੋਂ ਸਰੀਰਿਆਂ ਵਿਤੀ ਜਾਂਦੀ ਹੈ। ਸਾਨੂੰ ਜਹਿਰ ਨੂੰ ਬੀਚਿਆਂ ਤੋਂ ਦੂਰ ਰੱਖਣਾ ਚਾਹੀਦਾ ਹੈ। ਅਸੀਂ ਸਰੀਰਿਕ ਜਹਿਰ ਤੋਂ ਬਚਣ ਦੇ ਖਾਤਿਰ ਹਰ ਸੰਭਵ ਉਪਰਾਲਾ ਕਰਦੇ ਹਾਂ ਤੇ ਸਾਨੂੰ ਇਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਕਰਨਾ ਵੀ ਚਾਹੀਦਾ ਹੈ।

ਪਰ ਇਕ ਹੋਰ ਤਰ੍ਹਾਂ ਦਾ ਜੀਹਰ ਹੁੰਦਾ ਹੈ ਜਿਹੜਾ ਸਾਇਟ ਸਰੀਰਿਕ ਜੀਹਰ ਤੋਂ ਥੋੜਾ ਜਿਆਦਾ ਹਾਨੀਕਾਰਕ ਹੁੰਦਾ ਹੈ - ਵਿਚਾਰਾਂ ਦਾ ਜੀਹਰ - ਜਿਸ ਨੂੰ ਗੱਪ ਸੱਪ ਕਿਹਾ ਜਾਂਦਾ ਹੈ। ਵਿਚਾਰਾਂ ਦੇ ਜੀਹਰ ਅਤੇ ਸਰੀਰਿਕ ਜੀਹਰ ਵਿਚ ਦੋ ਫ਼ਰਕ ਹੁੰਦੇ ਹਨ। ਵਿਚਾਰਕ ਜੀਹਰ ਇਮਾਨ ਨੂੰ ਪ੍ਰਭਾਵਿਤ ਕਰਦਾ ਹੈ, ਸਰੀਰ ਨੂੰ ਨਹੀਂ ਅਤੇ ਇਸ ਤੋਂ ਇਲਾਵਾ ਇਹ ਜਿਆਦਾ ਸੁਖਮ ਹੁੰਦਾ ਹੈ। ਜਿਸ ਬੰਦੇ ਨੂੰ ਵਿਚਾਰਕ ਜੀਹਰ ਦਿੱਤਾ ਜਾ ਰਿਹਾ ਹੈ, ਆਮ ਤੌਰ ਤੇ ਉਸ ਨੂੰ ਇਸ ਗੱਲ ਦਾ ਪਤਾ ਹੀ ਨਹੀਂ ਚਲਦਾ।

ਵਿਚਾਰਕ ਜਹਿਰ ਸੁਖਮ ਹੁੰਦਾ ਹੈ, ਪਰ ਇਸ ਨਾਲ 'ਫੰਡੀਆਂ' ਚੀਜ਼ਾਂ ਹੋ ਜਾਂਦੀਆਂ ਹਨ। ਇਹ ਸਾਡੀ ਸੋਚ ਦੇ ਆਕਾਰ ਨੂੰ ਘਟਾਉਂਦਾ ਹੈ ਕਿਉਂਕਿ ਅਸੀਂ ਆਪਣੀ ਸੋਚ ਨੂੰ ਫੰਡੀਆਂ, ਮਹਤਵਹੀਣ ਗੱਲਾਂ ਤੇ ਕੇਂਦ੍ਰਿਤ ਕਰਨ ਲੱਗਦੇ ਹਾਂ। ਇਹ ਲੋਕਾਂ ਦੇ ਬਾਰੇ ਸਾਡੀ ਸੋਚ ਨੂੰ ਬੁਝਲਾ ਤੇ ਘਟੀਆ ਕਰ ਦਿੰਦਾ ਹੈ ਕਿਉਂਕਿ ਇਸ ਵਿੱਚ ਤੱਥਾਂ ਨੂੰ ਤਰੋੜ-ਮਰੋੜਕੇ ਪੇਸ਼ ਕੀਤਾ ਜਾਂਦਾ ਹੈ ਅਤੇ ਇਹ ਸਾਡੇ ਅੰਦਰ ਅਧਾਰਧਰੋਹ ਵੀ ਪੈਦਾ ਕਰ ਦਿੰਦਾ ਹੈ ਜਿਹੜਾ ਤਦੋਂ ਸਾਫ਼

ਵਿਖਾਈ ਦੇ ਜਾਂਦਾ ਹੈ ਜਦੋਂ ਅਸੀਂ ਉਸ ਬੰਦੇ ਦੇ ਸਾਹਮਣੇ ਆਉਂਦੇ ਹਾਂ ਜਿਸਦੇ ਬਾਰੇ ਗੋਪ ਕੀਤੀ ਜਾ ਰਹੀ ਸੀ। ਵਿਚਾਰਕ ਜਹਿਰ ਵਿੱਚ ਸਹੀ ਸੋਚ 0 % ਹੁੰਦੀ ਹੈ ਤੇ 100 % ਭਰਾ ਸੋਚ।

ਤੇ ਇਹ ਗੱਲ ਠੀਕ ਨਹੀਂ ਹੈ ਕਿ ਕੇਵਲ ਔਰਤਾਂ ਹੀ ਗੋਪ ਸੋਪ ਵਿੱਚ ਮਜ਼ਾ ਲੈਂਦੀ ਹਨ। ਹਰ ਦਿਨ ਬਹੁਤ ਸਾਰੇ ਬੰਦੇ ਗੋਪ ਸੋਪ ਕਰਦੇ ਵਿਚਾਰਕ ਜਹਿਰ ਦੇ ਮਹੋਲ ਵਿੱਚ ਨਜ਼ਰ ਆਉਂਦੇ ਹਨ। ਹਰ ਦਿਨ ਹਜ਼ਾਰਾਂ ਗੋਪਾਂ ਹੁੰਦੀਆਂ ਹਨ, ਜਿਨ੍ਹਾਂ ਦਾ ਵਿਸ਼ਾ ਹੁੰਦਾ ਹੈ, 'ਮੇਰੀ ਦੁਆਰਾ' ਵਿਚਾਰਕ ਜਾਂ ਅਰਥਿਕ ਪਰੇਸ਼ਾਨੀਆਂ/ਮੁਸ਼ਕਿਲਾਂ', 'ਬਿਲ ਦੀ ਬਿਜਲੀ ਵਿੱਚ ਮੇਰੀ ਨਿਕਲਣ ਲਈ ਜੋੜ-ਤੋੜ', 'ਜਾਨ ਦੇ ਟ੍ਰਾਂਸਫਰ ਦੀ ਸੰਭਾਵਨਾ', 'ਟਾਪ ਨੂੰ ਪ੍ਰਮੋਸ਼ਨ ਦਿੱਤੇ ਜਾਣ ਦੇ ਪਿੱਛੇ ਫਿਰ ਹੋਏ ਕਾਰਨ', ਅਤੇ 'ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੇ ਨਵੇਂ ਬੰਦੇ ਨੂੰ ਕਿਉਂ ਰੱਖਿਆ।' ਗੋਪ ਸੋਪ ਨਿਤਰਾਂ ਚਲਦੀ ਹੈ - 'ਮੈਂ ਸੁਣਿਆ ਹੈ... ਨਹੀਂ, ਕਿਉਂ... ਇਸ ਨਾਲ ਮੈਨੂੰ ਰੋਕਾਸ਼ੀ ਨਹੀਂ ਹੋਈ... ਉਸਦੇ ਨਾਲ ਤੇ ਇਹ ਹੋਣਾ ਹੀ ਸੀ... ਕਿਸੇ ਨੂੰ ਦੱਸਣਾ ਨਹੀਂ, ਇਹ ਰਾਜ ਦੀ ਖੋਹੀ ਹੈ...'

ਗੱਲਬਾਤ ਸਾਡੇ ਮਨੋਵਿਗਿਆਨਿਕ ਮਹੌਲ ਦਾ ਇੱਕ ਬਹੁਤ ਵੱਡਾ ਹਿੱਸਾ ਹੈ।

ਕੁਝ ਚਰਚਾਵਾਂ ਸਿਰਤਮਕ ਹੁੰਦੀਆਂ ਹਨ। ਇਨ੍ਹਾਂ ਤੋਂ ਤੁਹਾਨੂੰ ਹੱਲਸ਼ੇਰੀ ਮਿਲਦੀ ਹੈ ਤੁਹਾਨੂੰ ਇਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਲੱਗਦਾ ਹੈ ਜਿਵੇਂ ਤੁਸੀਂ ਬਸੰਤ ਦੀ ਨਿੱਘੀ ਧੁੱਪ ਵਿੱਚ ਟਹਿਲ ਰਹੇ ਹੋ। ਚਰਚਾਵਾਂ ਨਾਲ ਤੁਹਾਨੂੰ ਜੋੜ ਹੋਣ ਦਾ ਅਹਿਸਾਸ ਹੁੰਦਾ ਹੈ।

ਪਰ ਕਈ ਵਾਰ ਚਰਚਾ ਇਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਹੁੰਦੀ ਹੈ ਜਿਵੇਂ ਤੁਸੀਂ ਕਿਸੇ ਜਹਿਰੀਲੇ ਰੇਡੀਓ-ਐਕਟਿਵ ਬੱਦਲਾਂ ਵਿੱਚੋਂ ਗੁਜਰ ਰਹੇ ਹੋਵੋ। ਇਸ ਨਾਲ ਤੁਹਾਨੂੰ ਬਿਮਾਰੀ ਦਾ ਅਹਿਸਾਸ ਹੋਣ ਲੱਗਦਾ ਹੈ। ਇਸ ਤੋਂ ਤੁਸੀਂ ਰਾਹੇ ਹੋਏ ਮਹਿਸੂਸ ਕਰਨ ਲੱਗਦੇ ਹੋ।

ਗੋਪ ਸੋਪ ਲੋਕਾਂ ਦੇ ਬਾਰੇ ਨਕਾਰਾਤਮਕ ਚਰਚਾਵਾਂ ਹਨ ਅਤੇ ਵਿਚਾਰਕ ਜਹਿਰ ਸ਼ਿਕਾਰ ਬੰਦਾ ਇਹ ਸਮਝਦਾ ਹੈ ਕਿ ਉਸ ਨੂੰ ਇਸ ਵਿੱਚ ਮਜ਼ਾ ਆ ਰਿਹਾ ਹੈ। ਉਹ ਲੋਕਾਂ ਬਾਰੇ ਨਕਾਰਾਤਮਕ ਗੱਲਾਂ ਸੋਚ-ਸੋਚਕੇ ਇੱਕ ਪ੍ਰਕਾਰ ਦਾ ਜਹਿਰੀਲਾ ਆਨੰਦ ਲੈਂਦਾ ਹੈ। ਉਹ ਇਹ ਸਮਝ ਹੀ ਨਹੀਂ ਪਾਉਂਦਾ ਕਿ ਇਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਕਰਨ ਨਾਲ ਉਹ ਸਫਲ ਲੋਕਾਂ ਦੀਆਂ ਨਜ਼ਰਾਂ ਵਿੱਚ ਲਗਾਤਾਰ ਝੋਟਾ ਹੁੰਦਾ ਜਾਂ ਰਿਹਾ ਹੈ ਅਤੇ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦਾ ਉਸ ਤੋਂ ਭਰੋਸਾ ਘੱਟਦਾ ਜਾਂ ਰਿਹਾ ਹੈ। ਇੱਕ ਬਾਰ ਜਦੋਂ ਮੈਂ ਅਤੇ ਮੇਰਾ ਦੋਸਤ ਬੱਜਮਿਨ ਫੈਕਲਿਨ ਦੇ ਬਾਰੇ ਚਰਚਾ ਕੀ

ਰਹੇ ਸਾਂ ਤਾਂ ਇਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਦਾ ਵਿਚਾਰਕ ਜਹਿਰ ਦਾ ਸ਼ਿਕਾਰ ਬੰਦਾ ਸਾਡੀ ਚਰਚਾ ਵਿੱਚ ਸ਼ਾਮਲ ਹੋ ਗਿਆ। ਜਿਵੇਂ ਹੀ ਮਿਸਟਰ ਕਿਲਜਾਅ ਨੂੰ ਸਾਡੀ ਚਰਚਾ ਦਾ ਵਿਸ਼ਾ ਪਤਾ ਚਲਿਆ, ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੇ ਫੈਕਲਿਨ ਦੇ ਨਿੱਜੀ ਜੀਵਨ ਦੇ ਕੁੱਝ ਪ੍ਰਸੰਗ ਸਾਨੂੰ ਨਕਾਰਾਤਮਕ ਰੂਪ ਤੋਂ ਸੁਣਾਏ। ਸਾਇੰਟਿਸਟ ਸੋਚ ਹੋਣ ਕਿ ਫੈਕਲਿਨ ਦਾ ਨਿੱਜੀ ਜੀਵਨ ਪਾਕਸਾਫ ਨਾ ਰਿਹਾ ਹੋਵੇ। ਪਰ ਮੁੱਦੇ ਦੀ ਗੱਲ ਇਹ ਸੀ ਕਿ ਅਸੀਂ ਲੋਕ ਬੱਜਮਿਨ ਫੈਕਲਿਨ ਦੇ ਨਿੱਜੀ ਜੀਵਨ ਤੇ ਗੱਲ ਨਹੀਂ ਸੀ ਕਰ ਰਹੇ ਅਤੇ ਮੈਨੂੰ ਖੁਸ਼ੀ ਹੋਈ ਕਿ ਅਸੀਂ ਲੋਕ ਆਪਣੇ ਕਿਸੇ ਜਾਣੇ-ਪਹਿਚਾਣੇ ਬੰਦੇ ਦੇ ਬਾਰੇ ਵਿੱਚ ਚਰਚਾ ਨਹੀਂ ਕਰ ਰਹੇ ਸਾਂ।

ਲੋਕਾਂ ਦੇ ਬਾਰੇ 'ਚ ਬੋਲੀਏ ? ਹਾਂ ਜੀ, ਪਰ ਸਕਾਰਾਤਮਕ ਪਹਿਲੂ ਤੋਂ।

ਇੱਕ ਗੱਲ ਚੰਗੀ ਤਰ੍ਹਾਂ ਸਮਝ ਲਵੋ : ਹਰ ਤਰ੍ਹਾਂ ਦੀ ਚਰਚਾ ਗੋਪ ਸੋਪ ਨਹੀਂ ਹੁੰਦੀ। ਇੱਕ ਗੱਲ-ਉਧਰ ਦੀ ਚਰਚਾ, ਹਾਸ-ਮਜ਼ਾਕ, ਹਲਕਾ-ਫੁਲਕਾ ਮਨੋਰੰਜਨ ਲੋੜੀਂਦਾ ਹੈ। ਉਸ ਨਾਲ ਦਿਮਾਗ ਤਰੋਤਾਜਾ ਹੁੰਦਾ ਹੈ, ਪਰ ਸਰਤ ਇਹ ਹੈ ਕਿ ਇਹ ਰਚਨਾਤਮਕ ਹੋਣਾ ਚਾਹੀਦਾ। ਤੁਸੀਂ ਇਸ ਟੈਸਟ ਤੋਂ ਇਹ ਜਾਣ ਸਕਦੇ ਹੋ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਕਿੰਨੇ ਭੀੜੀਏ ਹੋ ਜਾਂ ਗੋਪ ਵਿੱਚ ਤੁਹਾਡੀ ਕਿੰਨੀ ਦਿਲਚਸਪੀ ਹੈ :

1. ਕੀ ਮੈਂ ਦੂਜਿਆਂ ਦੇ ਬਾਰੇ ਅਣਵਾਹਾਂ ਫੈਲਾਉਂਦਾ ਹਾਂ ?
 2. ਕੀ ਮੈਂ ਦੂਜਿਆਂ ਦੇ ਬਾਰੇ ਚੰਗੀਆਂ ਗੱਲਾਂ ਕਰਦਾ ਹਾਂ ?
 3. ਕੀ ਮੈਨੂੰ ਸਕੈਂਡਲ ਸੁਣਨੇ ਚੰਗੇ ਲੱਗਦੇ ਹਨ ?
 4. ਕੀ ਮੈਂ ਕੇਵਲ ਤੱਥਾਂ ਦੇ ਆਧਾਰ ਤੇ ਹੀ ਕਿਸੇ ਦਾ ਮੁਲਾਂਕਣ ਕਰਦਾ ਹਾਂ ?
 5. ਕੀ ਮੈਂ ਦੂਜਿਆਂ ਨੂੰ ਇਸ ਗੱਲ ਲਈ ਹੱਲਸ਼ੇਰੀ ਦਿੰਦਾ ਹਾਂ ਕਿ ਉਹ ਮੈਨੂੰ ਅਣਵਾਹਾਂ ਸੁਣਾਉਣ ?
 6. ਕੀ ਮੈਂ ਆਪਣੀ ਚਰਚਾ ਨੂੰ ਇਸ ਗੱਲ ਤੋਂ ਸ਼ੁਰੂ ਕਰਦਾ ਹਾਂ, 'ਦੇਖੋ, ਕਿਸੇ ਨੂੰ ਕਹਿਣਾ ਨਹੀਂ ?'
 7. ਕੀ ਮੈਂ ਭੇਦ ਭਰੀਆਂ ਜਾਣਕਾਰੀਆਂ ਨੂੰ ਗੁਪਤ ਰੱਖਦਾ ਹਾਂ ?
 8. ਕੀ ਮੈਂ ਦੂਜਿਆਂ ਦੇ ਬਾਰੇ ਬੋਲਦਿਆਂ ਅਪਰਧਬੋਧ ਤੋਂ ਗੁਸਤ ਰਹਿੰਦਾ ਹਾਂ ?
- ਠੀਕ ਜਵਾਬ ਕੀ ਹਨ, ਇਹ ਦੱਸਣ ਦੀ ਲੋੜ ਨਹੀਂ।

ਇਸ ਬਾਰੇ ਇੱਕ ਮਿੰਟ ਲਈ ਸੋਚੋ : ਕੁਹਾੜੀ ਚੁੱਕ ਕੇ ਆਪਣੇ ਗੁੱਝਾਂਬੀ ਦਾ ਵਕਾਰ ਤੋੜ ਦੇਣ ਨਾਲ ਤੁਹਾਡਾ ਫਰਨੀਚਰ ਵਧੀਆਂ ਨਹੀਂ ਦਿਸਣ ਲੱਗਦਾ। ਇਸੇ ਤਰ੍ਹਾਂ, ਜੁੱਸੇ ਦੀ ਸਬਦਾ ਦੀ ਕੁਹਾੜਾ ਜਾਂ ਹੱਥੀਲੇ ਚਲਾਉਣ ਨਾਲ ਤੁਸੀਂ ਵਧੀਆਂ ਇਨਸਾਨ ਨਹੀਂ ਬਣ ਜੋ

ਹਮੇਸ਼ਾ ਫਸਟ ਕਲਾਸ ਬਣੇ ਰਹੇ। ਆਪਣੇ ਹਰ ਕੰਮ 'ਚ ਇਸ ਅਸੂਲ ਦਾ ਪਾਠ ਲੈ ਸਮਝ ਜਾਂ ਸਰਵਿਸ ਖਰੀਦਣ ਵਿੱਚ ਵੀ। ਇੱਕ ਵਾਰ, ਫਸਟ ਕਲਾਸ ਸੋਚ ਦੀ ਸ਼ਕਲਤਾ ਸਦਾ ਕਰਨ ਲਈ ਮੈਂ ਇੱਕ ਟੋਨੀ ਸਮੂਹ ਨੂੰ ਪੁੱਛਿਆ ਕਿ ਉਹ ਮੈਨੂੰ ਆਪਣੇ ਜੀਵਨ ਦੀਆਂ ਕੁੱਝ ਸ਼ੈਲੀਆਂ ਘਟਨਾਵਾਂ ਸੁਣਾਓ ਜਦੋਂ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੇ ਚਾਚ ਅਤੇ ਬਚਾਉਣ ਖਾਤਰ ਅੱਠ ਅਨਿਆਈ ਨੁਕਸਾਨ ਕਰ ਲਿਆ ਹੋਵੇ। ਇਥੇ ਕੁੱਝ ਉਦਾਹਰਣ ਦਿੱਤੇ ਜਾਂ ਰਹੇ ਹਨ :

‘ਮੈਂ ਫੁਟਪਾਥ ਤੋਂ ਇੱਕ ਸਸਤਾ ਸੂਟ ਖਰੀਦ ਲਿਆ। ਮੈਂ ਸੋਚਿਆ ਕਿ ਇਹ ਵੱਧੇ ਸੌਦਾ ਸੀ, ਪਰ ਉਹ ਸੂਟ ਖਰਾਬ ਨਿਕਲਿਆ।’

‘ਮੇਰੀ ਕਾਰ ਦੀ ਰਿਪੇਅਰਿੰਗ ਹੋਣੀ ਸੀ। ਮੈਂ ਇਸਨੂੰ ਇੱਕ ਸਸਤੇ ਜਿਹੇ ਫੋਰੇਸ ਜਿੰ ਲੈ ਗਿਆ ਜਿਹੜਾ ਆਬੋਰਾਏਜ਼ਡ ਡੀਜ਼ਲ ਤੋਂ 25 ਡਾਲਰ ਘੱਟ ਵਿੱਚ ਰਿਪੇਅਰਿੰਗ ਕਰਨ ਲਾਗੂ ਤਿਆਰ ਹੋ ਗਿਆ। ਪਰ ਮੇਰੀ ਕਾਰ ਛੇਤੀ ਹੀ ਫਿਰ ਤੋਂ ਖਰਾਬ ਹੋ ਗਈ। ਹੁਣ ਉਹ ਕੋਈ ਵਾਲਾ ਇਹ ਮੰਨਣ ਨੂੰ ਹੀ ਤਿਆਰ ਨਹੀਂ ਕਿ ਗਲਤੀ ਉਸਦੀ ਹੈ।’

‘ਮਹੀਨਿਆਂ ਤੱਕ ਮੈਂ ਪੈਸੇ ਬਚਾਉਣ ਲਈ ਇੱਕ ਘਟੀਆ ਹੋਟਲ ਵਿੱਚ ਖਾਂਦਾ ਕਿ ਜਗ੍ਹਾਂ ਸਾਫ਼-ਸੁਥਰੀ ਨਹੀਂ ਸੀ, ਖਾਣਾ ਵੀ ਚੰਗਾ ਨਹੀਂ ਸੀ ਅਤੇ ਸਰਵਿਸ-ਉਸਨੂੰ ਸਰੋਤ ਕਹਿਣਾ ਹੀ ਮੁਰਬਾਤਾ ਹੋਵੇਗੀ ਅਤੇ ਗੁਰੂਕ ਬਹੁਤ ਕਲਾਸ ਅਧਿਕ ਸਨ। ਇੱਕ ਦਿਨ ਮੈਂ ਦੋਸਤ ਜਬਰਦਸਤੀ ਮੈਨੂੰ ਇੱਕ ਵਧੀਆ ਰੇਸਟੋਰੈਂਟ ਵਿੱਚ ਲੈ ਗਿਆ। ਉਸਨੇ ਲੰਚ ਤੋਂ ਆਰਡਰ ਦਿੱਤਾ ਅਤੇ ਮੈਂ ਵੀ। ਮੈਨੂੰ ਜੋ ਮਿਲਿਆ ਉਸਤੋਂ ਮੈਂ ਹੈਰਾਨ ਰਹਿ ਗਿਆ-ਵਧੀਆ ਖਾਣਾ, ਵਧੀਆ ਸਰਵਿਸ, ਵਧੀਆ ਮਾਹੌਲ, ਤੇ ਪੈਸੇ ਵੀ ਥੋੜੇ-ਜਿਹੇ ਹੀ ਜਿਯਾਦਾ ਲੱਗੇ ਇਸ ਘਟਨਾ ਤੋਂ ਮੈਂ ਇੱਕ ਵੱਡਾ ਸਕਾਕ ਸਿੱਖਿਆ।’

ਇਹੋ ਜਿਹੇ ਹੋਰ ਵੀ ਪ੍ਰਸੰਗ ਸੁਣਾਏ ਗਏ। ਇੱਕ ਬੰਦੇ ਨੇ ਕਿਹਾ ਕਿ ਉਸਨੇ ‘ਬਰਫੀਲ ਅਕਾਊਂਟ’ ਦਾ ਇਸਤੇਮਾਲ ਕੀਤਾ ਸੀ ਜਿਸਦੇ ਕਰਨ ਉਹ ਟੈਕਸ ਦੇ ਲਾਭਤਿਆਰ ਵਿੱਚ ਡੁੱਗਿਆ। ਦੂਜੇ ਬੰਦੇ ਨੇ ਦੱਸਿਆ ਕਿ ਉਹ ਇੱਕ ਸਸਤੇ ਡਾਕਟਰ ਦੇ ਕੋਲ ਚਲਾ ਗਿਆ, ਜਿਸਨੇ ਉਸਨੂੰ ਗਲਤ ਬਿਮਾਰੀ ਦੱਸ ਦਿੱਤੀ। ਕਈ ਹੋਰ ਲੋਕਾਂ ਨੇ ਦੱਸਿਆ ਕਿ ਕਿਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਸਸਤੇ ਚੰਕਰ ਵਿੱਚ - ਘਰ ਦੀ ਸਸਤੀ ਮੁਰੰਮਤ, ਸਸਤੇ ਹੋਟਲ ਅਤੇ ਬਾਕੀ ਸਸਤੇ ਸਮਾਨ ਵਿੱਚ -

ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੇ ਚੁੱਟ ਖਾਧੀ।

ਮੈਂ ਕਈ ਵਾਰ ਲੋਕਾਂ ਨੂੰ ਇਹ ਕਹਿੰਦਿਆਂ ਸੁਣਿਆ ਹੈ, ‘ਪਰ ਮੈਂ ਫਸਟ ਕਲਾਸ ਮੈਂ ਕਿਵੇਂ ਖਰੀਦ ਸਕਦਾ ਹਾਂ?’ ਇਸਦਾ ਸਿੱਧਾ ਜਿਹਾ ਜਵਾਬ ਹੈ, ‘ਤੁਸੀਂ ਇਸ ਤੋਂ ਇਲਾਵਾ ਕੋਈ ਦੂਜਾ ਸਮਾਨ ਕਿਵੇਂ ਖਰੀਦ ਸਕਦੇ ਹੋ?’ ਲੈਮੇ ਸਮੇਂ ਵਿੱਚ ਚੰਗਾ ਮਾਲ ਖਰੀਦਣਾ ਹਮੇਸ਼ਾ ਸਸਤਾ ਹੁੰਦਾ ਹੈ। ਇਸਦੇ ਇਲਾਵਾ ਢੇਰ ਸਾਰੀਆਂ ਘਟੀਆ ਚੀਜ਼ਾਂ ਹੋਣ ਤੋਂ ਇਹ ਵਧੀਆ ਹੈ ਕਿ ਤੁਹਾਡੇ ਕੋਲ ਘੱਟ ਚੀਜ਼ਾਂ ਹੋਣ, ਪਰ ਚੰਗੀਆਂ ਹੋਣ। ਤਿੰਨ ਜੋੜੀ ਘਟੀਆ ਸੂਟ ਹੋਣ ਤੋਂ ਇੱਕ ਜੋੜੀ ਵਧੀਆ ਸੂਟ ਹਮੇਸ਼ਾ ਵਧੀਆਂ ਹੁੰਦੇ ਹਨ।

ਲੋਕ ਕੁਆਲਿਟੀ ਦੇ ਹਿਸਾਬ ਨਾਲ ਤੁਹਾਡਾ ਮੁਲਾਂਕਣ ਕਰਦੇ ਹਨ, ਚਾਹੇ ਉਹ ਅਣਜਾਣੇ ਵਿੱਚ ਇਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਕਰਦੇ ਹੋਣ। ਕੁਆਲਿਟੀ ਦਾ ਧਿਆਨ ਰਖੋ। ਇਸ ਨਾਲ ਫਾਇਦਾ ਹੁੰਦਾ ਹੈ ਅਤੇ ਇਸਨੂੰ ਜਿਆਦਾ ਖਰਚ ਵੀ ਨਹੀਂ ਹੁੰਦਾ। ਜਿਆਦਾਤਰ ਸਮਾਂ, ਫਸਟ ਕਲਾਸ ਬਣਨ ਵਿੱਚ, ਸੈਕੰਡ ਕਲਾਸ ਦੀ ਤੁਲਨਾ ਵਿੱਚ ਘੱਟ ਪੈਸਾ ਲੱਗਦਾ ਹੈ।

ਸਫਲਤਾ ਦਾ ਮਾਹੌਲ ਕਿਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਤਿਆਰ ਕਰੀਏ

1. ਵਾਤਾਵਰਣ ਦੇ ਪ੍ਰਤੀ ਸੁਚੇਤ ਰਹੋ। ਜਿਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਚੰਗਾ ਖਾਣਾ ਸਰੀਰ ਨੂੰ ਸਕੜੀ ਦਿੰਦਾ ਹੈ, ਉਸੇ ਤਰ੍ਹਾਂ ਚੰਗੇ ਵਿਚਾਰ ਤੁਹਾਡੇ ਦਿਮਾਗ ਨੂੰ ਸਕੜੀ ਦਿੰਦੇ ਹਨ।
2. ਆਪਣੇ ਵਾਤਾਵਰਣ ਨੂੰ ਆਪਣਾ ਸਹਿਯੋਗੀ ਬਣਾਓ, ਆਪਣਾ ਵਿਰੋਧੀ ਨਹੀਂ। ਦਮਨਕਾਰੀ ਸਕੜੀਆਂ, ਨਕਾਰਾਤਮਕ ਲੋਕ, ਤੁਸੀਂ-ਇਸ-ਤਰ੍ਹਾਂ-ਨਹੀਂ-ਕਰ-ਸਕਦੇ ਕਹਿਣ ਵਾਲੇ ਲੋਕਾਂ ਨੂੰ ਆਪਣਾ ਹੋਸਲਾ ਪਸਤ ਨਾ ਕਰਨ ਦਿਓ।
3. ਛੋਟੇ ਵਿਚਾਰਾਂ ਵਾਲਿਆਂ ਦੇ ਚੰਕਰਾਂ ਵਿੱਚ ਨਾ ਆਓ। ਈਰਖਾਲੂ ਲੋਕ ਤਾਂ ਚਾਹੁੰਦੇ ਹੀ ਹਨ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਅੱਗੇ ਨਾ ਵਧ ਸਕੋ। ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਖੁਸ਼ ਹੋਣ ਦਾ ਮੌਕਾ ਨਾ ਦਿਓ।
4. ਸਫਲ ਲੋਕਾਂ ਤੋਂ ਸਲਾਹ ਲਓ। ਤੁਹਾਡਾ ਭਵਿੱਖ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਹੈ। ਫੈਕਟੀਆ ਸਲਾਹਕਾਰ ਤੋਂ ਸਲਾਹ ਲੈਣ ਦਾ ਖਤਰਾ ਨਾ ਲਓ, ਕਿਉਂਕਿ ਅਕਸਰ ਇਹ ਦੱਸਿਆ ਗਿਆ ਹੈ ਕਿ ਅਸਫਲ ਲੋਕ ਹੀ ਫੈਕਟੀਆ ਸਲਾਹਕਾਰ ਹੁੰਦੇ ਹਨ।
5. ਬਹੁਤੀ ਮਨੋਵਿਗਿਆਨਿਕ ਚਿੰਤਾ ਰਾਸਿਲ ਕਰੋ। ਨਵੇਂ ਸਮੂਹਾਂ ਵਿੱਚ ਅਭਿ-ਜਾਓ। ਕਰਨ ਲਈ ਨਵੇਂ ਅਤੇ ਪ੍ਰੇਰਕ ਕੰਮਾਂ ਨੂੰ ਖੋਜੋ।

6. ਆਪਣੇ ਵਾਤਾਵਰਣ ਨੂੰ ਵਿਚਾਰਕ ਜੀਹਰ ਤੋਂ ਦੂਰ ਰੱਖੋ। ਗੋਪ ਸੋਪ ਨਾਲ, ਝੁੰਡਾਂ ਬਣੋ। ਲੋਕਾਂ ਦੇ ਬਾਰੇ ਗੱਲਾਂ ਕਰੋ, ਪਰ ਸਕਾਰਾਤਮਕ ਪਹਿਲੂਆਂ 'ਤੇ।
7. ਆਪਣੇ ਹਰ ਕੰਮ ਵਿੱਚ ਫ਼ਸਟ ਕਲਾਸ ਰਹੋ। ਤੁਸੀਂ ਕਿਸੇ ਦੂਜੇ ਵੱਲ ਨਾਲ ਕੰਮ ਦੇ ਦਾ ਖਤਰਾ ਨਹੀਂ ਮੁੱਲ ਲੈ ਸਕਦੇ।

□□□

8

ਆਪਣੇ ਵਿਚਾਰਾਂ ਨੂੰ ਆਪਣਾ ਮਿੱਤਰ ਬਣਾਉ

ਕੀ ਤੁਸੀਂ ਸਾਹਮਣੇ ਵਾਲੇ ਦਾ ਦਿਮਾਗ ਪੜ੍ਹ ਸਕਦੇ ਹੋ ? ਕਿਸੇ ਦੇ ਵਿਚਾਰਾਂ ਨੂੰ ਪੜ੍ਹਨਾ ਕੋਈ ਔਖਾ ਕੰਮ ਨਹੀਂ ਹੈ। ਤੁਸੀਂ ਇਸ ਕੰਮ ਨੂੰ ਜਿੰਨਾ ਔਖਾ ਸਮਝਦੇ ਹੋ, ਇਹ ਦਰਅਸਲ ਉਸ ਨਾਲੋਂ ਬੜਾ ਸੌਖਾ ਹੈ। ਸ਼ਾਇਦ ਤੁਸੀਂ ਇਸ ਬਾਰੇ ਠੀਕ ਤਰ੍ਹਾਂ ਸੋਚਿਆ ਨਹੀਂ, ਪਰ ਇਹ ਸੱਚ ਹੈ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਹਰ ਦਿਨ ਦੁਜਿਆ ਦੇ ਵਿਚਾਰਾਂ ਨੂੰ ਪੜ੍ਹਦੇ ਹੋ ਤੇ ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੇ ਆਪ ਦੇ ਵਿਚਾਰਾਂ ਨੂੰ ਵੀ ਪੜ੍ਹਦੇ ਹੋ।

ਅਸੀਂ ਇਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਕਿਵੇਂ ਕਰਦੇ ਹਾਂ ? ਇਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਆਪਣੇ ਆਪ ਹੁੰਦਾ ਹੈ ਅਤੇ ਅਸੀਂ ਗੱਲਬਾਤ (attitudes) ਦੇ ਮੁੱਲਾਂਕਣ ਨਾਲ ਇਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਕਰ ਪਾਉਂਦੇ ਹਾਂ।

ਤੁਸੀਂ ਉਹ ਗਾਣਾ ਸੁਣਿਆ ਹੈ, 'ਆਈ ਲਵ ਯੂ' ਕਹਿਣ ਦੇ ਲਈ ਭਾਸ਼ਾ ਜਾਨਣ ਦੀ ਕੋਈ ਲੋੜ ਨਹੀਂ ਹੈ' (You Don't Need to Know the Language to Say You're in Love)। ਇਹ ਪ੍ਰਸਿੱਧ ਗਾਣਾ ਬਿੰਗ ਕ੍ਰਾਸਬੀ ਨੇ ਕੁੱਝ ਸਾਲ ਪਹਿਲਾਂ ਗਾਇਆ ਸੀ। ਇਸ ਆਮ ਜਿਹੇ ਗਾਣੇ ਵਿੱਚ ਮਨੋਵਿਗਿਆਨ ਦੀ ਸਾਰੀ ਕਿਤਾਬ ਦਾ ਸਾਰ ਹੈ। ਤੁਹਾਨੂੰ ਆਈ ਲਵ ਯੂ ਕਹਿਣ ਦੇ ਲਈ ਭਾਸ਼ਾ ਜਾਣਨ ਦੀ ਲੋੜ ਨਹੀਂ ਹੁੰਦੀ। ਜਿਨ੍ਹਾਂ ਨੇ ਵੀ ਪਿਆਰ ਕੀਤਾ ਹੈ, ਉਹ ਇਸ ਗੱਲ ਨੂੰ ਚੰਗੀ ਤਰ੍ਹਾਂ ਜਾਣਦਾ ਜਾਂ ਜਾਣਦੀ ਹੈ।

ਅਤੇ ਤੁਹਾਨੂੰ ਇਹ ਦੱਸਣ ਲਈ ਵੀ ਕੋਈ ਬੋਲੀ ਜਾਣਨ ਦੀ ਲੋੜ ਨਹੀਂ ਹੈ, 'ਮੈਂ ਤੁਹਾਨੂੰ ਪਸੰਦ ਕਰਦਾ ਹਾਂ' ਜਾਂ 'ਮੈਂ ਤੁਹਾਡੇ ਤੋਂ ਨਫਰਤ ਕਰਦਾ ਹਾਂ' ਜਾਂ 'ਮੈਂ ਸਮਝਦਾ ਹਾਂ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਹੋ' ਜਾਂ 'ਮਹੱਤਵਹੀਣ ਹੋ' ਜਾਂ 'ਮੈਂ ਤੁਹਾਡੇ ਨਾਲ ਈਰਖਾ ਕਰਦਾ ਹਾਂ।' ਤੁਹਾਨੂੰ ਇਹ ਕਹਿਣ ਦੇ ਵਾਸਤੇ ਸਬਦਾਂ ਦਾ ਇਸਤੇਮਾਲ ਨਹੀਂ ਕਰਨਾ ਪੈਂਦਾ, 'ਮੈਂ ਆਪਣੇ ਕੰਮ ਨੂੰ ਪਸੰਦ ਕਰਦਾ ਹਾਂ' ਜਾਂ 'ਮੈਂ ਬੋਰ ਹੋ ਗਿਆ ਹਾਂ' ਜਾਂ 'ਮੈਂ ਭੁੱਖਾਂ ਹਾਂ'। ਲੋਕੀਂ ਇਨ੍ਹਾਂ ਵਾਕਾਂ ਨੂੰ ਬਗੈਰ ਆਵਾਜ਼ ਕੀਤੇ ਬੋਲ ਲੈਂਦੇ ਹਨ।

ਅਸੀਂ ਕੀ ਸੋਚ ਰਹੇ ਹਾਂ, ਇਹ ਸਾਡੀਆਂ ਕਿਰਿਆਵਾਂ ਤੋਂ ਸਮਝ ਆ ਜਾਂਦਾ ਹੈ। ਸਾਡੀਆਂ ਕਿਰਿਆਵਾਂ ਸਾਡੇ ਦਿਮਾਗ ਦੀਆਂ ਪਰਫਾਈਆਂ ਹਨ। ਉਹ ਦੱਸਦੀਆਂ ਹਨ ਕਿ ਅਸੀਂ ਕੀ ਸੋਚ ਰਹੇ ਹਾਂ।

ਤੁਸੀਂ ਆਵਿਸ ਦੀ ਕੁਰਸੀ ਤੇ ਬੈਠ ਕੇ ਕਿਸੇ ਬੰਦੇ ਦੇ ਵਿਚਾਰਾਂ ਨੂੰ ਪੜ੍ਹ ਸਕਦੇ ਹੋ। ਤੁਸੀਂ ਉਸਦੀਆਂ ਕਿਰਿਆਵਾਂ ਨੂੰ ਦੇਖਕੇ ਸਮਝ ਸਕਦੇ ਹੋ ਕਿ ਆਪਣੇ ਕੰਮ ਬਾਰੇ ਉਸਦਾ ਨਜ਼ਰੀਆਂ ਹੈ। ਤੁਸੀਂ ਸੋਲਜਮੈਨ, ਵਿਦਿਆਰਥੀਆਂ, ਪਤੀ ਅਤੇ ਪਤਨੀਆਂ ਦੇ ਵਿਚਾਰਾਂ ਤੋਂ ਸਮਝ ਸਕਦੇ ਹੋ, ਤੁਸੀਂ ਨਾ ਕੇਵਲ ਇਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਕਰ ਸਕਦੇ ਹੋ, ਬਲਕਿ ਤੁਸੀਂ ਆਮ ਕਲਾ ਇਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਕਰਦੇ ਹੋ।

ਇਨ੍ਹਾਂ ਅਤੇ ਟੀ. ਵੀ. ਸੀਰੀਅਲਾਂ ਦੇ ਹਰਮਨ ਪਿਆਰੇ ਐਕਟਰ ਦਰਅਸਲ ਅਦਾਕਾਰੀ ਨਹੀਂ ਕਰਦੇ। ਉਹ ਆਪਣੀ ਭੂਮਿਕਾ ਨੂੰ ਨਹੀਂ ਨਿਭਾਉਂਦੇ। ਇਸਦੀ ਬਜਾਏ ਉਹ ਆਪਣੀ ਸ਼ਖਸੀਅਤ ਨੂੰ ਭੁੱਲ ਜਾਂਦੇ ਹਨ ਅਤੇ ਸੱਚਮੁੱਚ ਹੀ ਇਹ ਕਲਾਪਾਨ ਕਰਨ ਲੱਗਦੇ ਹਨ ਕਿ ਉਹ ਅਭਿਨੈ ਕੀਤੇ ਜਾਣ ਵਾਲੇ ਪਾਤਰ ਦੇ ਸਹੀਬ ਵਿੱਚ ਵੱਡੇ ਹਨ। ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਇਹ ਕਰਨਾ ਹੀ ਪੈਂਦਾ ਹੈ। ਇਸਦੇ ਬਗੈਰ ਉਹ ਨਕਲੀ ਲੱਗਣਗੇ, ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੀ ਅਦਾਕਾਰੀ ਵਿੱਚ ਜਾਨ ਨਹੀਂ ਆ ਸਕੇਗੀ ਤੇ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੀ ਲੋਕਪ੍ਰੀਅਤਾ ਘੱਟ ਹੋ ਜਾਵੇਗੀ।

ਸਾਡਾ ਨਜ਼ਰੀਆ ਨਾ ਕੇਵਲ ਇਕ ਜਾਂਦਾ ਹੈ, ਬਲਕਿ ਉਹ ਸੁਣਾਈ ਵੀ ਦਿੰਦਾ ਹੈ। ਕੋਈ ਸੈਕਟਰੀ ਜਦੋਂ ਫੋਨ ਤੇ ਗੱਲ ਕਰਦੀ ਹੈ ਤੇ ਕਹਿੰਦੀ ਹੈ, 'ਗੁਡ ਮਾਰਨਿੰਗ, ਮਿਸਟਰ ਸੁਮੇਕਰਸ ਆਫਿਸ,' ਤਾਂ ਇਨ੍ਹਾਂ ਪੰਜ ਸ਼ਬਦਾਂ ਰਾਹੀਂ ਉਹ ਸੈਕਟਰੀ ਇਹ ਜਤਾ ਦਿੰਦੀ ਹੈ, 'ਮੈਂ ਤੁਹਾਨੂੰ ਪਸੰਦ ਕਰਦੀ ਹਾਂ। ਮੈਨੂੰ ਖੁਸ਼ੀ ਹੈ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਫੋਨ ਕੀਤਾ। ਮੈਨੂੰ ਲੱਗਦਾ ਹੈ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਹੋ। ਮੈਂ ਆਪਣੇ ਕੰਮ ਨੂੰ ਪਸੰਦ ਕਰਦੀ ਹਾਂ।'

ਪਰ ਦੂਜੀ ਸੈਕਟਰੀ ਇਨ੍ਹਾਂ ਸ਼ਬਦਾਂ ਰਾਹੀਂ ਇਹ ਬੋਲਦੀ ਹੋਈ ਪ੍ਰਤੀਤ ਹੋ ਸਕਦੀ ਹੈ, 'ਤੁਸੀਂ ਮੈਨੂੰ ਪਰੇਸ਼ਾਨ ਕਰ ਰਹੇ ਹੋ। ਕਿੰਨਾ ਚੰਗਾ ਹੁੰਦਾ ਜੇਕਰ ਤੁਹਾਡਾ ਫੋਨ ਨਹੀਂ ਆਇਆ ਹੁੰਦਾ। ਮੈਂ ਆਪਣੇ ਕੰਮ ਤੋਂ ਬੋਰ ਹੋ ਗਈ ਹਾਂ ਅਤੇ ਮੈਂ ਇਹੋ ਜਿਹੇ ਲੋਕਾਂ ਨੂੰ ਪਸੰਦ ਨਹੀਂ ਕਰਦੀ ਜਿਹੜੇ ਮੈਨੂੰ ਪਰੇਸ਼ਾਨ ਕਰਨ।'

ਕਿਰਿਆਵਾਂ ਨਾਲ, ਆਵਾਜ਼ ਦੀ ਟੋਨ ਤੋਂ ਅਤੇ ਆਵਾਜ਼ ਦੇ ਉਤਾਰ-ਚੜ੍ਹਾਅ ਨਾਲ ਅਸੀਂ ਕਿਸੇ ਦੇ ਵੀ ਰਵੱਈਏ ਨੂੰ ਸਮਝ ਜਾਂਦੇ ਹਾਂ। ਇਸਦਾ ਕੀ ਕਾਰਨ ਹੈ? ਆਦਮੀ ਦੇ ਇਤਿਹਾਸ ਵਿੱਚ ਬੋਲਣ ਵਾਲੀ ਭਾਸ਼ਾ ਦਾ ਜਨਮ ਤਾਂ ਹਾਲ ਹੀ ਵਿੱਚ ਹੋਇਆ ਹੈ। ਜੇਕਰ ਅਸੀਂ ਕਲਚਰਲ ਦੇ ਹਿਸਾਬ ਨਾਲ ਦੇਖੀਏ, ਤਾਂ ਪੂਰੇ ਇਤਿਹਾਸ ਦੀ ਘੜੀ ਦੇ ਮਾਨ ਨਾਲ ਬੰਦੇ ਨੇ ਇਸੇ ਸਵੇਰ ਨੂੰ ਬੋਲਣਾ ਸ਼ੁਰੂ ਕੀਤਾ ਹੈ। ਬੋਲੀ ਦੇ ਜਨਮ ਤੋਂ ਪਹਿਲਾਂ, ਕਰੋੜਾਂ ਸਾਲਾਂ ਤੋਂ

ਇਨ੍ਹਾਂ ਰੋਵਲ ਅਵਾਜ਼, ਇਸ਼ਾਰਿਆਂ ਅਤੇ ਕਿਰਿਆਵਾਂ ਨਾਲ ਆਪਣੀ ਗੱਲ ਕਹਿੰਦਾ ਆਇਆ ਹੈ।

ਕਰੋੜਾਂ ਸਾਲਾਂ ਤੱਕ ਇਨਸਾਨ ਦੂਜੇ ਇਨਸਾਨਾਂ ਦੇ ਨਾਲ ਸੁਚਨਾਵਾਂ ਦੇ ਆਦਾਨ-ਪ੍ਰਦਾਨ ਕਰਦਾ ਸੀ। ਇਸਤੋਮਲ ਨਹੀਂ ਸੀ ਕਰਦਾ ਬਲਕਿ ਆਪਣੇ ਸਹੀਬ, ਆਪਣੇ ਚਿਹਰੇ ਦੇ ਫੁੱਲਾਂ ਦਾ ਇਸਤੋਮਲ ਨਹੀਂ ਸੀ ਕਰਦਾ ਬਲਕਿ ਆਪਣੇ ਸਹੀਬ, ਆਪਣੇ ਚਿਹਰੇ ਦੇ ਫੁੱਲਾਂ ਤੇ ਆਪਣੀ ਆਵਾਜ਼ ਦਾ ਇਸਤੋਮਲ ਕਰਦਾ ਸੀ 'ਤੇ ਅਸੀਂ ਅੱਜ ਵੀ ਆਪਣੇ ਅੰਦਰ ਅਤੇ ਆਪਣੀਆਂ ਭਾਵਨਾਵਾਂ ਨੂੰ ਵਿਅਕਤ ਕਰਨ ਲਈ ਇਨ੍ਹਾਂ ਦਾ ਇਸਤੋਮਲ ਕਰਦੇ ਹਾਂ। ਬੀਰਾਓ ਦੇ ਨਾਲ ਵਿਉਹਾਰ ਕਰਦੇ ਵਕਤ ਸਾਡੇ ਕੋਲ ਸਿਧੇ ਸਰੀਰਕ ਸਪਰਸ਼ ਤੋਂ ਛੁੱਟੇ ਹਾਂ। ਬੀਰਾਓ ਦੇ ਨਾਲ ਵਿਉਹਾਰ ਕਰਦੇ ਵਕਤ ਸਾਡੇ ਕੋਲ ਸਿਧੇ ਸਰੀਰਕ ਸਪਰਸ਼ ਤੋਂ ਛੁੱਟੇ ਹਾਂ। ਬੀਰਾਓ ਦੇ ਨਾਲ ਵਿਉਹਾਰ ਕਰਦੇ ਵਕਤ ਸਾਡੇ ਕੋਲ ਸਿਧੇ ਸਰੀਰਕ ਸਪਰਸ਼ ਤੋਂ ਛੁੱਟੇ ਹਾਂ। ਬੀਰਾਓ ਦੇ ਨਾਲ ਵਿਉਹਾਰ ਕਰਦੇ ਵਕਤ ਸਾਡੇ ਕੋਲ ਸਿਧੇ ਸਰੀਰਕ ਸਪਰਸ਼ ਤੋਂ ਛੁੱਟੇ ਹਾਂ। ਬੀਰਾਓ ਦੇ ਨਾਲ ਵਿਉਹਾਰ ਕਰਦੇ ਵਕਤ ਸਾਡੇ ਕੋਲ ਸਿਧੇ ਸਰੀਰਕ ਸਪਰਸ਼ ਤੋਂ ਛੁੱਟੇ ਹਾਂ।

ਇਨ੍ਹਾਂ ਰੋਵਲ ਅਵਾਜ਼, ਹਾਵ-ਭਾਵ ਤੇ ਸਰੀਰਕ ਗਤੀਵਿਧੀਆਂ ਹੀ ਤਾਂ ਸੋਚ ਦਾ ਮਾਧਿਅਮ ਹਨ ਅਤੇ ਬੀਰਾਓ ਵਿੱਚ ਇਹੋ ਜਿਹੀ ਫਿਵੀ ਇੰਦਰੀ ਹੁੰਦੀ ਹੈ ਕਿ ਉਹ ਅਸਲੀ ਤੇ ਨਕਲੀ ਦੇ ਵਿਚਕਾਰ ਫਰਕ ਨੂੰ ਫੇਰੀ ਹੀ ਸਮਝ ਲੈਂਦੇ ਹਨ।

ਪ੍ਰੋਫੈਸਰ ਇਗਨਾਸ ਐਚ. ਸੋਲ, ਜਿਹੜਾ ਲੀਡਰਸ਼ਿਪ ਤੇ ਅਮਰੀਕਾ ਦਾ ਬਹੁਤ ਵੱਡਾ ਮਾਹਿਰ ਹੈ, ਕਹਿੰਦਾ ਹੈ, 'ਸੋਚ ਕਿਹਾ ਜਾਂਦਾ ਤਾਂ ਉਪਲੱਬਧੀ ਦੇ ਲਈ ਸਹੂਲਤਾਂ ਜਾਂ ਯੋਗਤਾਵਾਂ ਤੋਂ ਨਿਵਾ ਕਿਸੇ ਹੋਰ ਚੀਜ਼ ਦੀ ਵੀ ਲੋੜ ਹੁੰਦੀ ਹੈ। ਮੇਰੀ ਇਹ ਮਨੋਤ ਹੈ ਕਿ ਇਸ ਉਤਪ੍ਰੇਰਕ ਨੂੰ ਨਿਵਾ ਇਕ ਸ਼ਬਦ ਵਿੱਚ ਬਿਆਨ ਕੀਤਾ ਜਾ ਸਕਦਾ ਹੈ - ਰਵੱਈਆ। ਜਦੋਂ ਤੁਹਾਡਾ ਰਵੱਈਆ ਫੇਰ ਲੋਕਾਂ ਤੋਂ ਭੱਜ ਜਾਂਦਾ ਹੈ ਤਾਂ ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੀ ਯੋਗਤਾ ਦਾ ਬਹੁਤ ਵਧੀਆ ਇਸਤੋਮਲ ਕਰ ਸਕੋਗੇ ਤੇ ਇਨ੍ਹਾਂ ਇਸ ਤੋਂ ਢੀਲੇ ਨਤੀਜੇ ਵੀ ਆਪਣੇ ਆਪ ਮਿਲ ਜਾਣਗੇ।'

ਰਵੱਈਏ ਤੋਂ ਫਰਕ ਪੈਂਦਾ ਹੈ। ਸਹੀ ਰਵੱਈਏ ਵਾਲਾ ਸੋਲਜਮੈਨ ਆਪਣੇ ਨਿਸ਼ਾਨਿਆਂ ਨੂੰ ਪ੍ਰਗਟ ਹੀ ਨਹੀਂ ਕਰਦਾ, ਬਲਕਿ ਉਸਤੋਂ ਵੀ ਅੱਗੇ ਨਿਕਲ ਜਾਂਦਾ ਹੈ। ਸਹੀ ਰਵੱਈਏ ਵਾਲਾ ਵਿਦਿਆਰਥੀ ਪਰੀਖਿਆ ਵਿੱਚ ਫਸਟ ਡਿਵੀਜ਼ਨ ਲਿਆਉਂਦਾ ਹੈ। ਸਹੀ ਰਵੱਈਏ ਵਾਲੀ ਸ਼ੱਰੀ ਵਿਗਾਇਤਾ ਜਿੰਦਗੀ ਬਿਤਾਉਂਦੀ ਹੈ। ਨੀਕ ਰਵੱਈਏ ਤੋਂ ਤੁਸੀਂ ਹਰ ਤਰ੍ਹਾਂ ਦੇ ਹਲਾਤ ਵਿੱਚ ਜਿੱਤ ਸਕਦੇ ਹੋ।

ਇਨ੍ਹਾਂ ਤਿੰਨਾਂ ਰਵੱਈਆਂ ਨੂੰ ਵਿਕਸਤ ਕਰੋ। ਇਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਆਪਣੇ ਹਰ ਕੰਮ ਵਿੱਚ ਦੇਸਤ ਕਰੋ।

1. ਖੋਲ੍ਹੇ ਅੰਦਰ ਉਤਸ਼ਾਹ ਹੈ ਦਾ ਰਵੱਈਆ ਵਿਕਸਤ ਕਰਨਾ।
2. ਤੁਸੀਂ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਹੋ ਦਾ ਰਵੱਈਆ ਵਿਕਸਤ ਕਰਨਾ।
3. ਸੇਵਾਵਾਂ ਦਾ ਰਵੱਈਆ ਵਿਕਸਤ ਕਰਨਾ।

ਹੁਣ ਅਸੀਂ ਦੇਖਦੇ ਹਾਂ ਕਿ ਇਹ ਕਿਵੇਂ ਕੀਤਾ ਜਾ ਸਕਦਾ ਹੈ।

ਸਾਲਾਂ ਪਹਿਲੇ, ਜਦੋਂ ਮੈਂ ਕਾਲਜ ਵਿੱਚ ਸੀ, ਮੈਂ ਅਮਰੀਕੀ ਇਤਿਹਾਸ ਦੀ ਕਲਾਸ ਵਿੱਚ ਆਪਣਾ ਨਾਂ ਲਿਖਾਇਆ। ਮੈਨੂੰ ਉਹ ਕਲਾਸ ਬੜੀ ਚੰਗੀ ਤਰ੍ਹਾਂ ਯਾਦ ਹੈ, ਇਸ ਲਈ ਨਾ ਕਿਉਂਕਿ ਉਥੇ ਮੈਂ ਅਮਰੀਕਨ ਇਤਿਹਾਸ ਦੇ ਬਾਰੇ ਬੜਾ ਕੁਝ ਸਿੱਖਿਆ, ਬਲਕਿ ਇਸ ਵਾਤਾਵਿਰਤੀ ਉਥੇ ਮੈਂ ਸਫਲ ਜੀਵਨ ਦੇ ਵਾਸਤੇ ਇਹ ਬੁਨਿਆਦੀ ਅਸੂਲ ਸਿੱਖਿਆ : *ਤੁਸੀਂ ਅਸੀਂ ਉਤਸ਼ਾਹ ਭਰਨ ਲਈ, ਪਹਿਲਾਂ ਆਪਣੇ ਆਪ ਵਿੱਚ ਉਤਸ਼ਾਹ ਭਰੋ।*

ਇਤਿਹਾਸ ਦੀ ਕਲਾਸ ਬਹੁਤ ਵੱਡੀ ਸੀ ਤੇ ਇਹ ਇਕ ਵੱਡੇ ਹਾਲ ਵਿੱਚ ਲੱਗੀ ਕਰਦੀ ਸੀ। ਪ੍ਰੋਫੈਸਰ ਅਧਿਕਤ ਤੇ ਬੜੇ ਗਿਆਨੀ ਸਨ, ਪਰ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੇ ਲੈਕਚਰ ਬਹੁਤ ਥੋੜ੍ਹੇ ਹੋਇਆ ਕਰਦੇ ਸਨ। ਇਤਿਹਾਸ ਨੂੰ ਜੀਵਤ ਤੇ ਰੋਚਕ ਵਿਸ਼ੇ ਦੇ ਰੂਪ ਵਿੱਚ ਪੜ੍ਹਾਉਣ ਤੇ ਬਜਾਏ ਉਹ ਸਾਨੂੰ ਤੱਥਾਂ ਤੇ ਤਾਰੀਖਾਂ ਗਿਣਾਉਂਦੇ ਰਹਿੰਦੇ ਸਨ। ਮੈਨੂੰ ਇਹ ਦੇਖਕੇ ਹੈਰਾਨੀ ਪਈ ਸੀ ਕਿ ਉਹ ਇੰਨੇ ਰੋਚਕ ਵਿਸ਼ੇ ਨੂੰ ਇੰਨੇ ਥੋੜ੍ਹੇ ਵੰਗ ਨਾਲ ਕਿਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਪੜ੍ਹਾ ਲੈਂਦੇ ਹਨ। ਪਰ ਮੈਂ ਇਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਕਰ ਲੈਂਦੇ ਸਨ।

ਤੁਸੀਂ ਵੀ ਸਮਝ ਸਕਦੇ ਹੋ ਕਿ ਪ੍ਰੋਫੈਸਰ ਦੀਆਂ ਬੇਰੀਅਤ ਭਰੀਆਂ ਗੱਲਾਂ : ਵਿਦਿਆਰਥੀਆਂ ਤੇ ਕੀ ਅਸਰ ਹੁੰਦਾ ਹੋਵੇਗਾ। ਉਹ ਜਾਂ ਤਾਂ ਗੱਲਾਂ ਕਹਿੰਦੇ ਕਰਦੇ ਸਨ : ਫਿਰ ਸੋ ਜਾਂਦੇ ਸਨ। ਜਦੋਂ ਮਹੱਲ ਬਹੁਤ ਜ਼ਿਆਦਾ ਵਿਗੜ ਗਿਆ ਤਾਂ ਪ੍ਰੋਫੈਸਰ ਨੇ ਪਹਿਰੇਦਾਰਾਂ ਨੂੰ ਤੈਨਤ ਕਰ ਦਿੱਤਾ ਤਾਂ ਜੋ ਵਿਦਿਆਰਥੀਆਂ ਨੂੰ ਗੱਲਾਂ ਕਰਨ ਜਾਂ ਸੋਚ ਰੱਖਿਆ ਜਾ ਸਕੇ।

ਕਦੇ-ਕਦਾਈਂ, ਪ੍ਰੋਫੈਸਰ ਵਿੱਚ ਰੁਕ ਕੇ ਆਪਣੀ ਉਗਰ ਚੁੱਕ ਕੇ ਵਿਦਿਆਰਥੀਆਂ ਕਿਹਾ ਕਰਦੇ ਸਨ, 'ਮੈਂ ਤੁਹਾਨੂੰ ਸਾਰਿਆਂ ਨੂੰ ਚਿਤਾਵਨੀ ਦਿੰਦਾ ਹਾਂ। ਮੇਰੀਆਂ ਗੱਲਾਂ ਆਪਣੇ ਨਾਲ ਸੁਣੋ। ਤੁਸੀਂ ਸਾਰੇ ਗੱਲਾਂ ਕਰਨੀਆਂ ਬੰਦ ਕਰਕੇ ਮੇਰਾ ਲੈਕਚਰ ਸੁਣੋ।' ਇਸ ਨਾਲ ਵਿਦਿਆਰਥੀਆਂ ਤੇ ਕੋਈ ਖਾਸ ਅਸਰ ਨਹੀਂ ਸੀ ਹੁੰਦਾ ਕਿਉਂਕਿ ਇਨ੍ਹਾਂ ਵਿੱਚੋਂ ਕਈ ਵਿਦਿਆਰਥੀ ਤਾਂ ਹਾਲ ਹੀ ਵਿੱਚ ਹੋਈ ਜੰਗ ਤੋਂ ਮੁੜੇ ਸਨ ਅਤੇ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੇ ਟਾਪੂਆਂ ਤੇ ਜੰਗੀ ਹਵਾਈ ਜਹਾਜ਼ ਵਿੱਚ ਇਤਿਹਾਸ ਰਚਿਆ ਸੀ।

ਜਦੋਂ ਮੈਂ ਉਥੇ ਬੈਠਾ ਇਹ ਸੋਚ ਰਿਹਾ ਸੀ ਕਿ ਜਿਸ ਵਿਸ਼ੇ ਨੂੰ ਇੰਨੇ ਵਧੀਆ ਤਰ੍ਹਾਂ ਨਾਲ ਪੜ੍ਹਾਇਆ ਜਾ ਸਕਦਾ ਹੈ ਉਸਨੂੰ ਇਹ ਪ੍ਰੋਫੈਸਰ ਇੰਨੇ ਥੋੜ੍ਹੇ ਤਰੀਕੇ ਨਾਲ ਕਿਉਂ ਪੜ੍ਹਾ ਰਿਹਾ ਹੈ ਤਾਂ ਮੇਰੇ ਦਿਮਾਗ ਵਿੱਚ ਇਹ ਸਵਾਲ ਆਇਆ, 'ਵਿਦਿਆਰਥੀ ਪ੍ਰੋਫੈਸਰ ਦੀਆਂ ਗੱਲਾਂ ਵਿੱਚ ਦਿਲਚਸਪੀ ਕਿਉਂ ਨਹੀਂ ਲੈ ਰਹੇ ਹਨ ?'

ਜਵਾਬ ਇਕਦਮ ਮਿਲ ਗਿਆ।

ਵਿਦਿਆਰਥੀਆਂ ਨੂੰ ਪ੍ਰੋਫੈਸਰ ਦੀਆਂ ਗੱਲਾਂ ਵਿੱਚ ਕੋਈ ਦਿਲਚਸਪੀ ਇਸ ਕਰਕੇ ਨਹੀਂ ਸੀ ਕਿਉਂਕਿ ਆਪਣੇ ਲੈਕਚਰ ਜਾਂ ਆਪਣੇ ਵਿਸ਼ੇ ਵਿੱਚ ਪ੍ਰੋਫੈਸਰ ਦੀ ਹੀ ਕੋਈ ਦਿਲਚਸਪੀ ਨਹੀਂ ਸੀ। ਉਹ ਇਤਿਹਾਸ ਪੜ੍ਹਾਉਂਦੇ-ਪੜ੍ਹਾਉਂਦੇ ਬੋਰ ਹੋ ਚੁੱਕੇ ਸਨ ਤੇ ਇਹ ਸਾਫ਼ ਵੀ ਨਜ਼ਰ ਆਉਂਦਾ ਸੀ। *ਤੁਸੀਂ ਅਸੀਂ ਉਤਸ਼ਾਹਿਤ ਕਰਨ ਲਈ ਤੁਹਾਨੂੰ ਪਹਿਲਾਂ ਆਪਣੇ-ਆਪ ਨੂੰ ਉਤਸ਼ਾਹਿਤ ਕਰਨਾ ਪਵੇਗਾ।*

ਸਾਲਾਂ ਤੱਕ ਮੈਂ ਇਸ ਸਿਧਾਂਤ ਨੂੰ ਸੈਕੰਡਰੀਆਂ ਹਾਲਾਤਾਂ ਵਿੱਚ ਅਜਮਾਇਆ ਹੈ। ਹਰ ਵਾਰ ਇਹ ਸੋਚ ਸਾਬਤ ਹੋਇਆ। ਜਿਸ ਦਿਨਸਨ ਵਿੱਚ ਉਤਸ਼ਾਹ ਨਹੀਂ ਹੁੰਦਾ, ਉਹ ਦੂਜਿਆਂ ਨੂੰ ਉਤਸ਼ਾਹਿਤ ਨਹੀਂ ਕਰ ਸਕਦਾ। ਪਰ ਜਿਹੜਾ ਉਤਸ਼ਾਹੀ ਹੁੰਦਾ ਹੈ, ਉਸਦੇ ਪਿੱਛੇ ਫੜੀ ਹੀ ਥੋੜ੍ਹੇ ਉਤਸ਼ਾਹੀ ਸਹਾਯਾ ਲੈ ਫਿਰਦਾਰ ਹੋ ਜਾਂਦੇ ਹਨ।

ਉਤਸ਼ਾਹੀ ਸੋਲਜ਼ਮੈਨ ਨੂੰ ਇਸ ਬਾਰੇ ਫਿਕਰ ਨਹੀਂ ਹੋਣੀ ਚਾਹੀਦੀ ਕਿ ਉਸਦੇ ਗ੍ਰਾਹਕਾਂ ਵਿੱਚ ਉਤਸ਼ਾਹ ਦੀ ਕਮੀ ਹੋ ਸਕਦੀ ਹੈ। ਉਤਸ਼ਾਹੀ ਟੀਚਰ ਨੂੰ ਉਤਸ਼ਾਹੀਵਿਦਿਆਰਥੀਆਂ ਦੇ ਫਾਵੇਂ ਕੋਈ ਫਿਕਰ ਨਹੀਂ ਕਰਨੀ ਪੈਂਦੀ। ਉਤਸ਼ਾਹਿਤ ਧਰਮ-ਉਪਦੇਸ਼ਕ ਆਲਮੀ ਭੀੜ ਨੂੰ ਵੇਖਕੇ ਕਦੇ ਦੁਖੀ ਨਹੀਂ ਹੁੰਦਾ।

ਉਤਸ਼ਾਹ ਨਾਲ ਚੀਜ਼ਾਂ 1100 % ਵਧੀਆ ਹੋ ਸਕਦੀਆਂ ਹਨ। ਦੋ ਸਾਲ ਪਹਿਲਾਂ ਇੱਕ ਕੋਨੀ ਦੇ ਵਰਕਰਾਂ ਨੇ ਰੈਡ-ਕਰਾਸ ਨੂੰ 94.35 ਡਾਲਰ ਦਾ ਦਾਨ ਦਿੱਤਾ। ਇਸ ਸਾਲ ਉਨ੍ਹਾਂ ਹੀ ਵਰਕਰਾਂ ਨੇ ਤਕਰੀਬਨ 1,100 ਡਾਲਰ ਦਾਨ ਵਿੱਚ ਦਿੱਤੇ, ਜਿਹੜੇ ਪਿਛਲੇ ਵਾਰੀ ਦੀ ਰਕਮ ਤੋਂ 1100 % ਜ਼ਿਆਦਾ ਸਨ।

ਜਿਸ ਕਪਤਾਨ ਨੇ 94.35 ਡਾਲਰ ਦਾ ਚੰਦਾ ਦਿੱਤਾ ਸੀ, ਉਸ ਵਿੱਚ ਉਤਸ਼ਾਹ ਨਹੀਂ ਸੀ। ਉਸਨੇ ਇਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਦੀਆਂ ਗੱਲਾਂ ਕਹੀਆਂ, 'ਮੈਨੂੰ ਲੱਗਦਾ ਹੈ ਕਿ ਇਹ ਇੱਕ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਸੰਸਥਾ ਹੈ।' 'ਮੇਰਾ ਇਸ ਨਾਲ ਕਦੇ ਸਿੱਧਾ ਸਰੋਕਾਰ ਨਹੀਂ ਰਿਹਾ।' 'ਇਹ ਇੱਕ ਵੱਡਾ ਸੰਕਲਨ ਹੈ ਅਤੇ ਇਹ ਅਮੀਰ ਲੋਕਾਂ ਤੋਂ ਕਾਫ਼ੀ ਚੰਦਾ ਲੈਂਦਾ ਹੈ ਇਸ ਲਈ ਮੈਨੂੰ ਨਹੀਂ ਲੱਗਦਾ ਕਿ ਤੁਹਾਡੇ ਯੋਗਦਾਨ ਨਾਲ ਕੋਈ ਖਾਸ ਫਰਕ ਪੈਣ ਵਾਲਾ ਹੈ।' 'ਜੇਕਰ ਤੁਸੀਂ ਦਾਨ ਦੇਣਾ ਚਾਹੁੰਦੇ ਹੋ, ਤਾਂ ਮੇਰੇ ਨਾਲ ਸੰਪਰਕ ਕਰ ਲੈਣਾ।' ਇਸ ਬੰਦੇ ਨੇ ਕਿਸੇ ਨੂੰ ਰੈਡ-ਕਰਾਸ ਵਿੱਚ ਸ਼ਾਮਲ ਹੋਣ ਲਈ ਪ੍ਰੇਰਿਤ ਨਹੀਂ ਕੀਤਾ।

ਇਸ ਸਾਲ ਦਾ ਚੰਦਾ ਲੈਣ ਵਾਲਾ ਜਹਾ ਵੇਖਰੀ ਕਿਸਮ ਦਾ ਸੀ। ਉਸ ਵਿੱਚ ਉਤਸ਼ਾਹ ਸੀ। ਉਸਨੇ ਇਤਿਹਾਸ ਵਿੱਚੋਂ ਕੋਈ ਉਦਾਹਰਣਾਂ ਦੇਕੇ ਲੋਕਾਂ ਨੂੰ ਦੱਸਿਆ ਕਿ ਰੈਡ ਕਰਾਸ ਯੋਜਿਤ ਵੇਲੇ ਕਿਵੇਂ ਇਨਸਾਨਾਂ ਦੀ ਸਹਾਇਤਾ ਕਰਦੀ ਹੈ। ਉਸਨੇ ਦੱਸਿਆ ਕਿ ਰੈਡ ਕਰਾਸ

ਹਰ ਆਦਮੀ ਦੇ ਦਾਨ ਦੇ ਸਹਾਰੇ ਚਲਦੀ ਹੈ। ਉਸਨੇ ਵਰਕਰਾਂ ਨੂੰ ਦੱਸਿਆ ਕਿ ਉਹ ਕੌ-ਕਰਾਸ ਨੂੰ ਉੱਠਾ ਹੀ ਦਾਨ ਵਿੱਚ ਦੇਣ, ਜਿੰਨਾ ਕਿ ਉਹ ਆਪਣੇ ਮੁਸੀਬਤ ਵਿੱਚ ਫਸੇ ਹੋਏ ਦੀ ਸਹਾਇਤਾ ਲਈ ਦੇਣਗੇ। ਉਸਨੇ ਕਿਹਾ, 'ਦੇਖੋ, ਕੈਂਡਾ ਕਰਾਸ ਨੇ ਹੁਣ ਤਾਈਂ ਕੀ-ਕੀਤਾ ਹੈ !' ਪਿਆਨ ਵਿੱਚ, ਉਸਨੇ ਤਰਲਾ ਨਹੀਂ ਕੀਤਾ/ਭਿੱਖ ਨਹੀਂ ਮੰਗੀ। ਉਸਨੇ ਇਹ ਜ਼ਿਕਰ ਕਿਹਾ, 'ਮੈਨੂੰ ਤੁਹਾਡੇ ਵਿੱਚੋਂ ਹਰ ਆਦਮੀ ਤੋਂ ਇੰਨੇ ਡਾਲਰ ਚਾਹੀਦੇ ਹਨ।' ਉਸਨੇ ਕੈਂਡਾ ਕਰਾਸ ਦੇ ਮਹੱਤਵ ਦੇ ਬਾਰੇ ਉਤਸ਼ਾਹ ਨਾਲ ਦੱਸਿਆ। ਇਸਤੋਂ ਬਾਅਦ ਉਸਨੂੰ ਸਫਲਤਾ ਆਪਣੇ ਅ-ਮਿਲ ਗਈ।

ਇੱਕ ਪਲ ਲਈ ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੇ ਕਿਸੇ ਇਹੋ ਜਿਹੇ ਕਲੱਬ ਜਾਂ ਸੰਗਠਨ ਦੇ ਬਾਰੇ ਜੋ ਜਿਹੜਾ ਕਮਜ਼ੋਰ ਹੋ ਚੁੱਕਿਆ ਹੋਵੇ। ਸ਼ਾਇਦ ਇਸਨੂੰ ਸਰਕਾਰੀ ਕਰਨ ਲਈ ਉਤਸ਼ਾਹ ਲੋੜ ਹੋਵੇ।

ਜਿੰਨਾ ਉਤਸ਼ਾਹ ਹੋਵੇਗਾ, ਨਤੀਜਾ ਉੱਠਾ ਹੀ ਮਿਲੇਗਾ।

ਉਤਸ਼ਾਹ ਦਾ ਮਤਲਬ ਹੁੰਦਾ ਹੈ, 'ਇਹ ਕਿੰਨਾ ਵਧੀਆ ਹੈ।'

ਇਥੇ ਤਿੰਨ ਕਟਮੇਂ ਦਾ ਤਰੀਕਾ ਦੱਸਿਆ ਜਾ ਰਿਹਾ ਹੈ ਜਿਹੜਾ ਉਤਸ਼ਾਹ ਦੀ ਆੜ ਨੂੰ ਵਿਕਸਤ ਕਰਨ ਵਿੱਚ ਤੁਹਾਡੀ ਸਹਾਇਤਾ ਕਰੇਗਾ।

1. **ਗਹਿਰਾਈ ਵਿੱਚ ਜਾਓ।** ਇਹ ਛੋਟਾ ਜਿਹਾ ਪ੍ਰਯੋਗ ਕਰੋ। ਦੋ ਇਹੋ ਜਿਹੀਆਂ ਚੀਜ਼ਾਂ ਬਾਰੇ ਸੋਚੋ ਜਿਨ੍ਹਾਂ ਵਿੱਚ ਤੁਹਾਡੀ ਬਿਲਕੁਲ ਵੀ ਦਿਲਚਸਪੀ ਨਹੀਂ ਜਾਂ ਬਹੁਤ ਘੱਟ ਦਿਲਚਸਪੀ ਹੈ-ਜਿਵੇਂ ਤਾਸ ਦੇ ਪੱਤੇ, ਕਿਸੇ ਖਾਸ ਕਿਸਮ ਦਾ ਸੰਗੀਤ, ਕੋਈ ਝੋਹੁਣ ਆਪਣੇ-ਆਪ ਨੂੰ ਪ੍ਰਵੇ, 'ਮੈਂ ਇੰਨੀ ਚੀਜ਼ਾਂ ਬਾਰੇ ਕਿੰਨਾ ਜਾਣਦਾ ਹਾਂ।' 100 ਵਿੱਚੋਂ 99 ਮਾਮਲਿਆਂ ਵਿੱਚ ਤੁਹਾਡਾ ਜਵਾਬ ਹੋਵੇਗਾ 'ਜਿਆਦਾ ਨਹੀਂ।'

ਮੈਂ ਇਹ ਪਰਵਾਨ ਕਰਦਾ ਹਾਂ ਕਿ ਕਈ ਸਾਲਾਂ ਤੱਕ ਮੈਨੂੰ ਮਾਡਰਨ ਚਿਤਰਕਾਰੀ ਨਿਕੋਈ ਦਿਲਚਸਪੀ ਨਹੀਂ ਸੀ। ਮੈਨੂੰ ਮਾਡਰਨ ਚਿਤਰਕਾਰੀ ਵਿੱਚ ਕੁੱਝ ਆਈਨ-ਟੇਲੀ ਲਕੀਰਾਂ ਹੀ ਦਿੱਸਿਆ ਕਰਦੀਆਂ ਸਨ। ਪਰ ਉਦੋਂ ਹੀ ਮੇਰੇ ਇੱਕ ਚਿਤਰਕਾਰ ਟੋਮਸ ਨੇ ਮੈਂ ਮਾਡਰਨ ਚਿਤਰਕਾਰੀ ਦੀ ਜਾਣਕਾਰੀ ਦਿੱਤੀ। ਸ਼ੁਰੂਆਤ ਮੈਂ ਜਿੰਨਾ ਇਸਦੀ ਗਹਿਰਾਈ ਨਿਗਿਆ, ਮੈਂ ਪਾਇਆ ਕਿ ਇਹ ਬਹੁਤ ਦਿਲਚਸਪ ਹੈ।

ਇਸ ਅਭਿਆਸ ਵਿੱਚ ਉਤਸ਼ਾਹ ਵਧਾਉਣ ਦੀ ਇੱਕ ਹੋਰ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਚੀਜ਼ ਉਤਸ਼ਾਹਿਤ ਹੋਣ ਲਈ, ਉਸ ਚੀਜ਼ ਦੇ ਬਾਰੇ ਜਿਆਦਾ ਜਾਣੇ ਜਿਸਦੇ ਬਾਰੇ ਤੁਹਾਡੇ ਅੰਦਰ ਉਤਸ਼ਾਹ ਹੋਵੇ।

ਹੋ ਸਕਦਾ ਹੈ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਵੀ ਭੌਰਿਆਂ ਵਿੱਚ ਜਿਆਦਾ ਦਿਲਚਸਪੀ ਲਵੋ। ਪਰ ਜੇਕਰ ਤੁਸੀਂ ਭੌਰਿਆਂ ਦਾ ਅਧਿਐਨ ਕਰੋ, ਇਹ ਪਤਾ ਕਰੋ ਕਿ ਉਹ ਕਿੰਨੀ ਭਲਾਈ ਕਰਦੇ ਹਨ, ਉਹ ਕਿੰਨੇ ਤਰ੍ਹਾਂ ਦੂਜੇ ਭੌਰਿਆਂ ਨਾਲ ਸੰਪਰਕ ਜੋੜਦੇ ਹਨ, ਉਹ ਕਿਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਸੰਤਾਨ ਪੈਦਾ ਕਰਦੇ ਹਨ, ਉਹ ਸਰਦੀਆਂ ਵਿੱਚ ਕਿਹੋ ਢੰਗ ਨਾਲ ਜੋੜਦੇ ਹਨ-ਜੇਕਰ ਤੁਸੀਂ ਭੌਰਿਆਂ ਦੇ ਬਾਰੇ ਮਿਲ ਸਕਣ ਵਾਲੀ ਸਾਰੀ ਜਾਣਕਾਰੀ ਹਾਸਿਲ ਕਰੋਗੇ ਤਾਂ ਤੁਸੀਂ ਪਾਵੋਗੇ ਕਿ ਭੌਰਿਆਂ ਵਿੱਚ ਤੁਹਾਡੀ ਦਿਲਚਸਪੀ ਸ਼ੁਰੂਆਤ ਹੀ ਵਧ ਗਈ ਹੈ।

ਮੈਂ ਇਸ ਗੱਲ ਦੀ ਟੁੰਗਿੰਗ ਦਿੰਦਾ ਹਾਂ ਕਿ ਗਹਿਰਾਈ ਵਿੱਚ ਜਾਣ ਦੀ ਤਕਨੀਕ ਨਾਲ ਉਤਸ਼ਾਹ ਕਿਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਵਿਕਸਤ ਕੀਤਾ ਜਾ ਸਕਦਾ ਹੈ। ਟੁੰਗਿੰਗ ਦੇਣ ਵੇਲੇ ਮੈਂ ਗ੍ਰੀਨਹਾਉਸ ਦਾ ਵਿਚਾਰ ਦਿੰਦਾ ਹਾਂ। ਮੈਂ ਸਮੂਹ ਤੋਂ ਇਉਂ ਹੀ ਪੁੱਛ ਲੈਂਦਾ ਹਾਂ, 'ਕੀ ਤੁਹਾਡੇ ਵਿੱਚੋਂ ਕੋਈ ਗ੍ਰੀਨਹਾਉਸ ਬਣਾਉਣ ਤੇ ਵੇਚਣ ਵਿੱਚ ਦਿਲਚਸਪੀ ਰੱਖਦਾ ਹੈ ?' ਮੈਂ ਅੱਜ ਤਾਈਂ ਇਸ ਦੇ ਜਵਾਬ ਵਿੱਚ ਹਾਂ ਨਹੀਂ ਸੁਣਿਆ। ਇਹ ਮੈਂ ਸਮੂਹ ਨੂੰ ਦੱਸਦਾ ਹਾਂ ਕਿ ਜਿਵੇਂ-ਜਿਵੇਂ ਸਭਾ ਜੀਵਨ-ਸਤਰ ਵਧਦਾ ਜਾ ਰਿਹਾ ਹੈ, ਲੋਕ ਆਪਣੀਆਂ ਬੁਨਿਆਦੀ ਲੋੜਾਂ ਤੋਂ ਬਾਹਰ ਦੀਆਂ ਚੀਜ਼ਾਂ ਵਿੱਚ ਜਿਆਦਾ ਦਿਲਚਸਪੀ ਲੈਣ ਲੱਗੇ ਹਨ। ਅਮਰੀਕਾ ਦੀ ਕੋਈ ਵੀ ਔਰਤ ਆਪਣੇ ਘਰ ਵਿੱਚ ਸੌਤਰ ਜਾਂ ਆਰਕਿਡ ਦੇ ਦਰਖਤ ਲਾਕੇ ਖੁਸ਼ ਹੋਵੇਗੀ। ਮੈਂ ਦੱਸਦਾ ਹਾਂ ਕਿ ਜੇਕਰ ਅਸੀਂ ਪਹਿਲਾਂ ਪ੍ਰਾਈਵੇਟ ਸਵੀਮਿੰਗ ਪੁਲ ਬਣਵਾਂ ਸਕਦੇ ਹਨ ਤਾਂ ਕਰੋੜਾਂ ਲੋਕ ਪਹਿਲੇ ਤੌਰ ਤੇ ਗ੍ਰੀਨਹਾਉਸ ਵੀ ਖਰੀਦ ਸਕਦੇ ਹਨ ਕਿਉਂਕਿ ਗ੍ਰੀਨਹਾਉਸ ਦੀ ਲਾਭਤ ਸਵੀਮਿੰਗ ਪੁਲ ਦੀ ਤੁਲਨਾ ਵਿੱਚ ਬਹੁਤ ਘੱਟ ਹੁੰਦੀ ਹੈ। ਮੈਂ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਦੱਸਦਾ ਹਾਂ ਕਿ ਜੇਕਰ ਤੁਸੀਂ 50 ਵਿੱਚੋਂ ਇੱਕ ਪਹਿਲਾਂ ਨੂੰ ਵੀ 600 ਡਾਲਰ ਦਾ ਗ੍ਰੀਨਹਾਉਸ ਵੇਚ ਲੈਂਦੇ ਹੋ ਤਾਂ ਤੁਹਾਡਾ ਫੈਸੇ ਮਿਲੀਅਨ ਡਾਲਰ ਦਾ ਬਿਜਨਸ ਖਤਾ ਹੋ ਜਾਵੇਗਾ। ਸ਼ਾਇਦ ਬੁੱਟਿਆਂ ਤੇ ਬੀਜਾਂ ਦੀ ਮੰਗ ਦੀ ਪੂਰਤੀ ਵਾਸਤੇ ਤੁਸੀਂ ਹੋਰ ਕੋਈ ਦੋ ਸੌ ਪੰਜਾਹ ਮਿਲੀਅਨ ਡਾਲਰ ਦਾ ਵੱਖਰਾ ਉਦਯੋਗ ਲਾ ਕਰੋਗੇ।

ਇਸ ਅਭਿਆਸ ਦੇ ਨਾਲ ਇਹ ਇੱਕਤ ਹੁੰਦੀ ਹੈ ਕਿ ਦਸ ਮਿੰਟ ਪਹਿਲਾਂ ਤੱਕ ਜਿਹੜਾ ਸਮੂਹ ਗ੍ਰੀਨਹਾਉਸ ਦੇ ਬਾਰੇ ਬਿਲਕੁਲ ਵੀ ਦਿਲਚਸਪੀ ਨਹੀਂ ਸੀ ਦਿਖਾ ਰਿਹਾ, ਹੁਣ ਉਹ ਇੰਨੀ ਦਿਲਚਸਪੀ ਲੈਣ ਲੱਗਦਾ ਹੈ ਕਿ ਅਗਲੇ ਵਿਸ਼ੇ ਤੇ ਜਾਣਾ ਹੀ ਨਹੀਂ ਚਾਹੁੰਦਾ।

ਦੂਜੇ ਲੋਕਾਂ ਵਿੱਚ ਆਪਣਾ ਉਤਸ਼ਾਹ ਵਧਾਣ ਲਈ ਵੀ ਗਹਿਰਾਈ ਵਿੱਚ ਜਾਣ ਦੀ ਤਕਨੀਕ ਦਾ ਇਸਤੇਮਾਲ ਕਰੋ। ਸਾਹਮਣੇ ਵਾਲੇ ਬੰਦੇ ਦੇ ਬਾਰੇ ਸਾਰੀ ਜਾਣਕਾਰੀ ਇਕੱਤਰ ਕਰੋ-ਉਹ ਕੀ ਕਰਦਾ ਹੈ, ਉਸਦਾ ਪਰਿਵਾਰ, ਉਸਦਾ ਪਿਛੋਕੜ, ਉਸਦੇ ਵਿਚਾਰ ਅਤੇ ਅਭਿਆਸਵਾ- ਤੇ ਤੁਸੀਂ ਪਾਵੋਗੇ ਕਿ ਉਸ ਵਿੱਚ ਤੁਹਾਡੀ ਦਿਲਚਸਪੀ ਤੇ ਉਤਸ਼ਾਹ ਵਧ ਰਿਹਾ ਹੈ। ਤੁਸੀਂ ਹੋਰ ਗਹਿਰਾਈ ਵਿੱਚ ਜਾਵੋਗੇ ਤਾਂ ਪਹਿਲੇ ਤੌਰ ਤੇ ਸਾਂਝੀ ਦਿਲਚਸਪੀ ਦੇ ਵਿਸ਼ੇ ਮਿਲ

ਜਾਣਗੇ। ਹੋਰ ਗਹਿਰਾਈ ਵਿੱਚ ਜਾਵੇਗੇ ਤਾਂ ਤੁਹਾਨੂੰ ਆਖਰਕਾਰ ਇੱਕ ਬਹੁਤ ਹੀ ਇਲਾਖ਼ੀਲਾ ਇਨਸਾਨ ਦਿਖ ਜਾਵੇਗਾ।

ਗਹਿਰਾਈ ਵਿੱਚ ਜਾਣ ਦੀ ਤਕਨੀਕ ਨਵੀਆਂ ਥਾਵਾਂ ਪੁੱਤੀ ਵੀ ਉਤਸ਼ਾਹ ਪੈਦਾ ਕਰ ਸਕਦੀ ਹੈ। ਕਈ ਸਾਲ ਪਹਿਲਾਂ ਮੇਰੇ ਕੁੱਝ ਦੇਸਤਾਂ ਨੇ ਡੈਟਾਇਟ ਤੋਂ ਫਲੋਰਿਡਾ ਦੇ ਇੱਕ ਛੋਟੇ ਜਿਹੇ ਕਸਬੇ ਵਿੱਚ ਜਾਕੇ ਰਹਿਣ ਦਾ ਫੈਸਲਾ ਕੀਤਾ। ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੇ ਆਪਣੇ ਘਰ ਵੇਚ ਦਿਤੇ, ਆਪਣੇ ਬਿਜਨਸ ਸਮੇਟ ਕੇ ਆਪਣੇ ਦੇਸਤਾਂ ਨੂੰ ਅਲਵਿਦਾ ਕਹਿਕੇ ਉਹ ਰਵਾਨਾ ਹੋ ਗਏ।

ਫੇਰ ਹਫ਼ਤਿਆਂ ਬਾਅਦ ਉਹ ਮੁੜ ਡੈਟਾਇਟ ਵਿੱਚ ਦਿਖੇ। ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੇ ਮੁੱਝ ਅੰਕੜੇ ਦੇ ਕਾਰਨ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੇ ਬਿਜਨਸ ਨਾਲ ਸਬੰਧਤ ਨਹੀਂ ਸੀ। ਇਸਦੀ ਬਜਾਏ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦਾ ਕਹਿਨਾ ਸੀ 'ਅਸੀਂ ਛੋਟੇ ਜਿਹੇ ਕਸਬੇ ਵਿੱਚ ਨਹੀਂ ਰਹਿ ਪਾਏ। ਇਸਦੇ ਇਲਾਵਾ, ਸਾਡੇ ਸਾਰੇ ਦੇਸ਼ ਡੈਟਾਇਟ ਵਿੱਚ ਹਨ। ਸਾਨੂੰ ਮੁੜਨਾ ਹੀ ਪਿਆ।'

ਬਾਅਦ ਵਿੱਚ ਇਨ੍ਹਾਂ ਲੋਕਾਂ ਦੇ ਨਾਲ ਹੋਈ ਚਰਚਾ ਵਿੱਚ ਮੈਂ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੀ ਵਾਪਸੀ ਦੇ ਅਸਲੀ ਕਾਰਨ ਜਾਣਿਆ। ਕਾਰਨ ਕੇਵਲ ਇੰਨਾ ਸੀ ਕਿ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਛੋਟਾ ਸ਼ਹਿਰ ਪਸੰਦ ਨਹੀਂ ਸੀ ਆਇਆ। ਕੁੱਝ ਦਿਨਾਂ ਦੇ ਬਸਰੇ ਵਿੱਚ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੇ ਉਸ ਜਗ੍ਹਾ ਦਾ ਉਪਰਾਲਾ ਤੋਰ ਤੇ ਮੁਆਇਨਾ ਕੀਤਾ-ਉਥੇ ਦਾ ਇਤਿਹਾਸ, ਤਵੀਖ਼ ਦੀਆਂ ਫੋਜਨਾਵਾਂ, ਉਥੇ ਦੇ ਲੋਕ। ਉਨ੍ਹਾਂ ਦਾ ਸਰੀਰ ਤੇ ਫਲੋਰਿਡਾ ਵਿੱਚ ਰਹਿ ਰਿਹਾ ਸੀ, ਪਰ ਉਹ ਆਪਣਾ ਦਿਲ ਡੈਟਾਇਟ ਵਿੱਚ ਛੱਡ ਆਏ ਸਨ।

ਮੈਂ ਦਰਜਨਾਂ ਐਕਜ਼ੀਕਿਊਟਿਵਾਂ, ਇੰਜੀਨੀਅਰਾਂ ਤੇ ਸੋਲਜ਼ਮੈਨਾਂ ਨਾਲ ਗੱਲਾਂ ਕੀਤੀਆਂ ਜਿਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੀਆਂ ਕੰਪਨੀਆਂ ਦੁਨੀਆਂ ਥਾਵਾਂ ਤੇ ਤੇਜ਼ਾ ਚਾਹੁੰਦੀਆਂ ਸਨ, ਪਰ ਉਹ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨਹੀਂ ਸੀ ਜਾਣਾ ਚਾਹੁੰਦੇ। 'ਮੈਂ ਸ਼ਿਕਰੇ (ਜਾਂ ਸੈਂਟ ਫ੍ਰੀਸਕੋ ਜਾਂ ਅਟਲਾਂਟਾ ਜਾਂ ਨਿਊਯਾਰਕ ਜਾਂ ਮਿਆਮੀ) ਜਾਣ ਦੀ ਸੋਚ ਹੀ ਨਹੀਂ ਸਕਦਾ' ਦਿਨ ਵਿੱਚ ਕਈ ਵਾਰੀ ਬੋਲਿਆ ਜਾਂਦਾ ਹੈ।

ਨਵੀਂ ਜਗ੍ਹਾ ਦੇ ਬਾਰੇ ਉਤਸ਼ਾਹ ਵਧਾਉਣ ਦਾ ਇੱਕ ਤਰੀਕਾ ਇਹ ਹੈ। ਨਵੇਂ ਟਿਕਰੇ ਨੇ ਗਹਿਰਾਈ ਵਿੱਚ ਜਾਣ ਦਾ ਸੰਕਲਪ ਕਰ ਲਿਆ। ਇਸਦੇ ਬਾਰੇ ਹਰ ਜਾਣਕਾਰੀ ਇਕੱਤਰ ਕਰੋ। ਲੋਕ ਨਾਲ ਮਿਲੋ-ਜੁਲੋ। ਇਨ੍ਹਾਂ ਤੋਂ ਪਹਿਲੇ ਹੀ ਆਪਣੇ-ਆਪ ਨੂੰ ਉਥੇ ਦਾ ਬਾਜ਼ਿੰਦਾ ਸਮਝੋ। ਇਨ੍ਹਾਂ ਕਰੋ, ਤੇ ਤੁਸੀਂ ਨਵੇਂ ਮਾਹੌਲ ਦੇ ਬਾਰੇ ਉਤਸ਼ਾਹਿਤ ਹੋ ਜਾਵੋਗੇ।

ਅੱਜ ਕਰੋੜਾਂ ਅਮਰੀਕੀ ਸ਼ੇਅਰ ਬਜਾਰ ਵਿੱਚ ਪੈਸਾ ਨਿਵੇਸ਼ ਕਰ ਰਹੇ ਹਨ। ਪਰ ਕਈ ਕਰੋੜ ਇਹੋ ਜਿਹੇ ਲੋਕ ਵੀ ਹਨ ਜਿਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਸਟਾਕ ਮਾਰਕੀਟ ਵਿੱਚ ਕੋਈ ਦਿਲਚਸਪੀ ਨਹੀਂ ਹੈ। ਇਹੋ ਜਿਹਾ ਇਸ ਲਈ ਹੈ ਕਿਉਂਕਿ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਸ਼ੇਅਰ ਬਜਾਰ ਦਾ ਕੋਈ ਰਿਸ਼ਤਾ ਨਹੀਂ ਹੈ, ਇਹ ਕਿਵੇਂ ਕੰਮ ਕਰਦਾ ਹੈ, ਸ਼ੇਅਰ ਦਾ ਭਾਅ ਉੱਤੇ-ਸੱਲੇ ਕਿਉਂ ਆਉਂਦੇ ਹਨ।

ਜਨੂੰ ਇਹ ਵੀ ਨਹੀਂ ਫੁੱਲਦਾ ਚਾਹੀਦਾ ਕਿ ਸ਼ੇਅਰ ਬਜਾਰ ਅਮਰੀਕੀ ਕਰੋੜਬਾਰੀਆਂ ਦਾ ਦਿਨ-ਹਰ-ਦਿਨ ਦਾ ਰੋਮਾਂਸ ਹੈ।

ਕਿਸੇ ਵੀ ਚੀਜ਼ ਦੇ ਬਾਰੇ - ਲੋਕ, ਥਾਂ, ਚੀਜ਼ - ਉਤਸ਼ਾਹਿਤ ਹੋਣ ਲਈ ਇਸਦੀ ਗਹਿਰਾਈ ਵਿੱਚ ਜਾਓ।

ਗਹਿਰਾਈ ਵਿੱਚ ਜਾਓ ਅਤੇ ਤੁਹਾਡੇ ਵਿੱਚ ਆਪਣੇ-ਆਪ ਉਤਸ਼ਾਹ ਪੈਦਾ ਹੋ ਜਾਵੇਗਾ, ਅਗਲੀ ਵਾਰੀ ਜਦੋਂ ਵੀ ਤੁਸੀਂ ਕੋਈ ਇਹੋ ਜਿਹਾ ਕੰਮ ਕਰੋ ਜੋ ਤੁਸੀਂ ਨਹੀਂ ਕਰਨਾ ਚਾਹੁੰਦੇ ਤਾਂ ਇਸ ਅਸੂਲ ਦਾ ਇਸਤੇਮਾਲ ਕਰੋ। ਅਗਲੀ ਵਾਰੀ ਜਦੋਂ ਤੁਸੀਂ ਕਿਸੇ ਕੰਮ ਤੋਂ ਝੋਰ ਹੋ ਰਹੇ ਹੋ ਤਾਂ ਇਸ ਅਸੂਲ ਦਾ ਪ੍ਰਯੋਗ ਕਰੋ। ਗਹਿਰਾਈ ਵਿੱਚ ਜਾਓ ਅਤੇ ਤੁਹਾਡੀ ਦਿਲਚਸਪੀ ਆਪਣੇ-ਆਪ ਜਗ ਜਾਵੇਗੀ।

2. **ਹਰ ਕੰਮ ਇਸ ਨਾਲ ਕਰੋ :-** ਉਤਸ਼ਾਹ ਜਾਂ ਉਤਸਾਹ ਦੀ ਘਾਟ ਤੁਹਾਡੇ ਹਰ ਕੰਮ ਵਿੱਚ ਦਿਸਦੀ ਹੈ, ਤੁਹਾਡੀ ਹਰ ਗੱਲ ਤੋਂ ਪ੍ਰਗਟ ਹੁੰਦੀ ਹੈ। ਇਸ ਤੋਂ ਹੱਥ ਮਿਲਾਓ। ਜਦ ਤੁਸੀਂ ਹੱਥ ਮਿਲਾਉ, ਤਾਂ ਜਗ ਕੱਸਕੇ ਮਿਲਾਓ। ਆਪਣੇ ਹੱਥ ਨੂੰ ਇਹ ਕਹਿਣ ਦਿਓ, 'ਮੈਨੂੰ ਤੁਹਾਡੇ ਨਾਲ ਮਿਲਕੇ ਖੁਸ਼ੀ ਹੋਈ।' ਮੈਂ ਤੁਹਾਡੇ ਨਾਲ ਦੁਬਾਰਾ ਮਿਲਕੇ ਖੁਸ਼ ਹੋਇਆਂ ਹਾਂ। ਇਸ ਨਾਲ ਲੋਕ ਇਹ ਸੋਚਦੇ ਹਨ, 'ਇਹ ਬੰਦਾ ਜਿੰਦਾ ਨਹੀਂ ਸਗੋਂ ਮੁੜਦਾ ਹੈ ਤਾਂ ਹੀ ਤੇ ਮੁੜਦਿਆਂ ਵਾਂਗ ਹੱਥ ਮਿਲਾ ਰਿਹਾ ਹੈ।' ਇਹ ਦੇਖਣ ਦੀ ਕੋਸ਼ਿਸ਼ ਕਰੋ ਕਿ ਕੀ ਕੋਈ ਸਫਲ ਆਦਮੀ ਚੁੱਕੇ ਦੀ ਤਰ੍ਹਾਂ ਹੱਥ ਮਿਲਾਉਂਦਾ ਹੈ। ਤੁਸੀਂ ਕੋਸ਼ਿਸ਼ ਹੀ ਕਰਦੇ ਰਹਿ ਜਾਵੋਗੇ ਤੇ ਇਹੋ ਜਿਹਾ ਲੋਮੇ ਸਮੇਂ ਤੱਕ ਦੇਖ ਵੀ ਨਹੀਂ ਪਾਵੋਗੇ।

ਇਸ ਤੋਂ ਮੁਸਕਰਾਓ। ਆਪਣੀਆਂ ਅੱਖਾਂ ਤੋਂ ਮੁਸਕਰਾਓ। ਕੋਈ ਵੀ ਨਕਲੀ, ਢਿਪਕੀ ਹੋਈ, ਰਬੜ ਵਰਗੀ ਮੁਸਕਰਾਹਟ ਪਸੰਦ ਨਹੀਂ ਕਰਦਾ। ਜਦੋਂ ਮੁਸਕਰਾਓ, ਤਾਂ ਦਿਖਣਾ ਚਾਹੀਦਾ ਹੈ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਮੁਸਕਰਾ ਰਹੇ ਹੋ। ਆਪਣੇ ਥੋੜੇ ਜਿਹੇ ਦੰਦ ਦਿਖਾਓ। ਹੋ ਸਕਦਾ ਹੈ ਕਿ ਤੁਹਾਡੇ ਦੰਦ ਦਿਲਚਿਖਵਾਂ ਨਾ ਹੋਣ, ਪਰ ਉਸ ਨਾਲ ਕੋਈ ਖਾਸ ਫਰਕ ਨਹੀਂ ਪੈਂਦਾ। ਜਦੋਂ ਤੁਸੀਂ ਮੁਸਕਰਾਉਂਦੇ ਹੋ ਤਾਂ ਲੋਕੀਂ ਤੁਹਾਡੇ ਦੰਦ ਨਹੀਂ ਦੇਖਦੇ। ਉਹ ਗਰਮਜੋਸ਼ੀ ਤੋਂ ਭਰੇ ਉਤਸਾਹੀ ਵਿਅਕਤੀਤਵ ਨੂੰ ਦੇਖਦੇ ਹਨ ਅਤੇ ਉਸੇ ਨੂੰ ਹੀ ਪਸੰਦ ਕਰਦੇ ਹਨ।

ਇਸ ਤੋਂ 'ਧੰਨਵਾਦ' ਦਿਓ। ਰੂਟੀਨ 'ਧੰਨਵਾਦ' ਦਾ ਅਰਥ ਤਾਂ 'ਗ਼ਲਾਪ, ਗ਼ਲਾਪ' ਕਹਿਣ ਦੀ ਤਰ੍ਹਾਂ ਮਸ਼ੀਨੀ ਅੰਦਾਜ਼ ਹੈ। ਇਹ ਕੇਵਲ ਇੱਕ ਮੁਹਾਵਰਾ ਹੀ ਹੈ। ਇਸ ਤੋਂ ਕੁੱਝ ਵੀ ਮਿਲੇ ਨਹੀਂ ਚੜ੍ਹਦਾ। ਇਸਤੋਂ ਕੋਈ ਨਤੀਜਾ ਹਾਸਿਲ ਨਹੀਂ ਹੁੰਦਾ। ਆਪਣੇ 'ਧੰਨਵਾਦ' ਨੂੰ

ਇਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਕਹੋ ਤਾਂ ਜੁ ਸਾਹਮਣੇ ਵਾਲਾ ਇਹ ਸੁਣੇ, 'ਬਹੁਤ ਬਹੁਤ ਧੰਨਵਾਦ'।

ਦਿਲ ਤੋਂ ਗੱਲਾਂ ਕਰੋ। ਭਾ. ਜੇਮਸ ਐਫ. ਬੇਂਡਰ, ਜਿਹੜੇ ਇੱਕ ਮੰਨੀ ਪਰਮੇਸ਼ੀ ਹਾਜ਼ੇ ਹਨ, ਨੇ ਆਪਣੀ ਕਿਤਾਬ ਹਾਊ ਟੂ ਟਾਕ ਵੇਲ (ਨਿਊਯਾਰਕ, ਮੈਕਗ੍ਰਾ-ਹਿੱਲ ਬੁੱਕ ਕੰਪਨੀ, 1949) ਵਿੱਚ ਲਿਖਿਆ ਹੈ, 'ਕੀ ਤੁਹਾਡੀ 'ਗੁੱਡ ਮਾਰਨਿੰਗ' ਸੱਚਮੁੱਚ ਗੁੱਡ ਹੈ? ਕੀ ਤੁਹਾਡੀ 'ਵਾਪਸੀ' ਸੱਚਮੁੱਚ ਉਤਸ਼ਾਹ ਨਾਲ ਦਿੱਤੀ ਗਈ ਹੈ। ਜਦੋਂ ਤੁਸੀਂ ਕਹਿੰਦੇ ਹੋ, 'ਤੁਸੀਂ ਕਿਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਹੋ?' ਤਾਂ ਕੀ ਸੱਚਮੁੱਚ ਜਾਣਨਾ ਚਾਹੁੰਦੇ ਹੋ? ਜਦੋਂ ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੇ ਸ਼ਬਦਾਂ ਨੂੰ ਭਾਵਨਾ ਦੇ ਰੰਗਾਂ ਨਾਲ ਭਰ ਦਿੰਦੇ ਹੋ ਤਾਂ ਲੋਕ ਤੁਹਾਡੀਆਂ ਗੱਲਾਂ ਪਿਆਨ ਨਾਲ ਸੁਣਨ ਲੱਗਦੇ ਤੇ ਤੁਹਾਨੂੰ ਮਹੱਤਤਾ ਦੇਣ ਲੱਗਦੇ ਹਨ।'

ਲੋਕ ਉਸ ਬੰਦੇ ਦੇ ਪਿਛੇ-ਪਿਛੇ ਜਾਂਦੇ ਹਨ ਜਿਹੜਾ ਆਪਣੀਆਂ ਕਹੀਆਂ ਗੱਲਾਂ ਤੋਂ ਯਕੀਨ ਕਰਦਾ ਹੈ। ਇਸ ਲਈ ਦਿਲ ਤੋਂ ਗੱਲਾਂ ਕਰੋ। ਆਪਣੇ ਸ਼ਬਦਾਂ ਵਿੱਚ ਭਾਵਨਾਵਾਂ ਦਾ ਰੋੜ੍ਹ ਭਰੋ। ਚਾਹੇ ਤੁਸੀਂ ਗਾਰਡਨ ਕਲੱਬ ਵਿੱਚ ਬੈਠ ਰਹੇ ਹੋ, ਗ੍ਰਾਹਕ ਨਾਲ ਗੱਲਾਂ ਕਰ ਰਹੇ ਹੋ ਜਾਂ ਆਪਣੇ ਬੱਚਿਆਂ ਨਾਲ-ਆਪਣੇ ਸ਼ਬਦਾਂ ਵਿੱਚ ਜੋਸ਼ ਝਲਕਣ ਦਿਓ। ਉਤਸ਼ਾਹ ਨਾਲ ਦਿੱਤੀ ਗਿਆ ਉਪਦੇਸ਼ ਮਹੀਨਿਆਂ ਤੱਕ, ਸਾਲਾਂ ਤੱਕ ਯਾਦ ਰਹਿੰਦਾ ਹੈ। ਜਦੋਂ ਕਿ ਉਤਸ਼ਾਹ ਤੋਂ ਬਗੈਰ ਦਿੱਤਾ ਉਪਦੇਸ਼ ਇੱਕ ਹਫ਼ਤਾ ਵੀ ਯਾਦ ਨਹੀਂ ਰਹਿੰਦਾ।

ਤੇ ਜਦੋਂ ਤੁਸੀਂ ਦਿਲ ਨਾਲ ਬੋਲਦੇ ਹੋ ਤਾਂ ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੇ ਅੰਦਰ ਵੀ ਜੋਸ਼ ਭਰ ਲੈਂਦੇ ਹੋ। ਹੁਣੇ ਅਜਮਾਕੇ ਦੇਖੋ। ਜੇਰ ਨਾਲ ਅਤੇ ਜੋਸ਼ ਨਾਲ ਕਹੋ: 'ਐੱਸ ਮੈਂ ਬਹੁਤ ਖੁਸ਼ ਹਾਂ।' ਇਹ ਵਾਰ ਕਹਿਣ ਤੋਂ ਬਾਅਦ ਕੀ ਤੁਸੀਂ ਪਹਿਲਾਂ ਨਾਲੋਂ ਵਧੀਆ ਮਹਿਸੂਸ ਨਹੀਂ ਕਰ ਰਹੇ ਹੋ। ਆਪਣੇ ਆਪ ਵਿੱਚ ਜਾਨ ਫੁੱਕੋ।

ਦਿਲ ਨਾਲ ਬੋਲੋ, ਦਿਲ ਨਾਲ ਕੰਮ ਕਰੋ। ਆਪਣੇ ਹਰ ਕੰਮ, ਆਪਣੀ ਹਰ ਗੱਲ ਤੇ ਲੋਕਾਂ ਨੂੰ ਇਹ ਲੱਗਣ ਦਿਓ, 'ਇਸ ਬੰਦੇ ਵਿੱਚ ਜੋਸ਼ ਹੈ, ਹੌਸਲਾ ਹੈ।' 'ਉਹ ਸੱਚਮੁੱਚ ਇਹ ਕੰਮ ਕਰਨਾ ਚਾਹੁੰਦਾ ਹੈ।' 'ਉਹ ਨਿਸ਼ਚਿਤ ਤੌਰ ਤੇ ਸਫਲ ਹੋਵੇਗਾ।'

3. **ਚੰਗੀਆਂ ਖਬਰਾਂ ਫੈਲਾਉਣਾ** :- ਤੁਹਾਡੇ ਅਤੇ ਸਾਡੇ ਸਾਹਮਣੇ ਕਿੰਨੀ ਹੀ ਵਾਰੀ ਕਿਸੇ ਛੋਟੇ ਨੇ ਅਚਨਚੇਤ ਆਕੇ ਕਿਹਾ ਹੋਵੇਗਾ, 'ਮੈਂ ਤੁਹਾਨੂੰ ਇੱਕ ਚੰਗੀ ਖਬਰ ਸੁਣਾਉਣਾ ਚਾਹੁੰਦਾ ਹਾਂ।' ਇਕਦਮ ਹਰ ਹਰ ਇੱਕ ਦਾ ਧਿਆਨ ਉਸ ਬੰਦੇ ਵੱਲ ਚਲਾ ਜਾਂਦਾ ਹੈ। ਚੰਗੀ ਖਬਰ ਨਾਲ ਕੇਵਲ ਧਿਆਨ ਹੀ ਅਕਰਸ਼ਿਤ ਨਹੀਂ ਹੁੰਦਾ ਸਗੋਂ ਚੰਗੀ ਖਬਰ ਨਾਲ ਲੋਕ ਵੀ ਖੁਸ਼ ਹੁੰਦੇ ਹਨ। ਚੰਗੀ ਖਬਰ ਨਾਲ ਉਤਸ਼ਾਹ ਵੀ ਵਿਕਸਤ ਹੁੰਦਾ ਅਤੇ ਚੰਗੀ ਖਬਰ ਨਾਲ ਤੁਹਾਡਾ ਹਾਜਮਾ ਵੀ ਠੀਕ ਰਹਿੰਦਾ ਹੈ।

ਕਿਉਂਕਿ ਚੰਗੀ ਖਬਰ ਸੁਣਾਉਣ ਵਾਲਿਆਂ ਦੇ ਮੁਕਾਬਲੇ ਐੱਸ ਬੁਰੀ ਖਬਰ ਸੁਣਾਉਣ ਵਾਲੇ ਜ਼ਿਆਦਾ ਹੋ ਗਏ ਹਨ ਇਸ ਲਈ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੇ ਬਹਿਕਾਵੇ ਵਿੱਚ ਨਾ ਆਉ। ਐੱਸ ਤੱਕ ਬੁਰੀ ਖਬਰ ਸੁਣਕੇ ਕਿਸੇ ਨੇ ਵੀ ਕੋਈ ਦੋਸਤ ਨਹੀਂ ਬਣਾਇਆ, ਕਿਸੇ ਨੇ ਵੀ ਪੈਸਾ ਨਹੀਂ ਖਰਚਿਆ, ਨਾ ਹੀ ਕਿਸੇ ਨੇ ਕੋਈ ਉਪਲੱਬਧੀ ਹਾਸਿਲ ਕੀਤੀ ਹੈ।

ਆਪਣੇ ਪਰਿਵਾਰ ਨੂੰ ਚੰਗੀਆਂ ਖਬਰਾਂ ਸੁਣਾਓ। ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਐੱਸ ਵਾਪਰੀਆਂ ਚੰਗੀਆਂ ਘਟਨਾਵਾਂ ਸੁਣਾਓ। ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਤੁਸੀਂ ਰੋਚਕ, ਚੰਗੇ ਅਨੁਭਵ ਸੁਣਾਓ ਅਤੇ ਬੇਸ਼ੁਆਈ ਘਟਨਾਵਾਂ ਨੂੰ ਟੁੱਟਣਾ ਦਿਓ। ਚੰਗੀਆਂ ਖਬਰਾਂ ਫੈਲਾਓ। ਬੁਰੀਆਂ ਖਬਰਾਂ ਫੈਲਾਉਣ ਦਾ ਕੋਈ ਫਾਇਦਾ ਨੂੰ ਟੁੱਟਣਾ ਹੈ। ਇਸ ਨਾਲ ਤੁਹਾਡਾ ਪਰਿਵਾਰ ਬੇਕਾਰ ਹੀ ਚਿੰਤਤ ਤੇ ਨਰਵਸ ਹੋ ਜਾਵੇਗਾ। ਹਰ ਨਹੀਂ ਹੈ। ਇਸ ਨਾਲ ਤੁਹਾਡਾ ਪਰਿਵਾਰ ਦੀ ਰੋਜ਼ਨੀ ਲੈ ਕੇ ਜਾਓ, ਰਾਤ ਦਾ ਹਨੇਰਾ ਨਹੀਂ। ਇਸ ਘਰ ਵਿੱਚ ਸੂਰਜ ਦੀ ਰੋਜ਼ਨੀ ਲੈ ਕੇ ਜਾਓ, ਰਾਤ ਦਾ ਹਨੇਰਾ ਨਹੀਂ।

ਕਦੇ ਤੁਸੀਂ ਦੀਖਿਆ ਕਿ ਬੱਚੇ ਮੌਸਮ ਦੇ ਬਾਰੇ ਕਿੰਨੀ ਘੱਟ ਸ਼ਿਕਾਇਤ ਕਰਦੇ ਹਨ। ਕਦੇ ਤੁਸੀਂ ਗਰਮ ਮੌਸਮ ਤੋਂ ਤਰੋਂ ਤੱਕ ਕੋਈ ਖਾਸ ਤਕਲੀਫ਼ ਨਹੀਂ ਹੁੰਦੀ ਜਦੋਂ ਤੱਕ ਕਿ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਗਰਮ ਮੌਸਮ ਵਿਚਾਰ ਵਾਲੇ ਲੋਕ ਇਸ ਤੋਂ ਹੋਣ ਵਾਲੇ ਨੁਕਸਾਨਾਂ ਬਾਰੇ ਨਹੀਂ ਦੱਸ ਦਿੰਦੇ। ਚਾਹੇ ਨਕਾਰਾਤਮਕ ਵਿਚਾਰ ਵਾਲੇ ਲੋਕ ਇਸ ਤੋਂ ਹੋਣ ਵਾਲੇ ਨੁਕਸਾਨਾਂ ਬਾਰੇ ਨਹੀਂ ਦੱਸ ਦਿੰਦੇ। ਚਾਹੇ ਮੌਸਮ ਕਿਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਦਾ ਵੀ ਹੋਵੇ, ਤੁਸੀਂ ਮੌਸਮ ਦੇ ਬਾਰੇ ਹਮੇਸ਼ਾ ਚੰਗਾ ਬੋਲਣ ਦੀ ਆਦਤ ਪਾਲੋ। ਮੌਸਮ ਦੇ ਬਾਰੇ ਸ਼ਿਕਾਇਤ ਕਰਨ ਨਾਲ ਤੁਹਾਡਾ ਮੁੰਡਾ ਖਰਾਬ ਹੁੰਦਾ ਹੈ ਅਤੇ ਤੁਸੀਂ ਦੁੱਖੀਆਂ ਦਾ ਮੁੰਡ ਵੀ ਖਰਾਬ ਕਰ ਦਿੰਦੇ ਹੋ।

ਤੁਸੀਂ ਕਿਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਮਹਿਸੂਸ ਕਰਦੇ ਹੋ, ਇਸ ਬਾਰੇ ਚੰਗੀਆਂ ਖਬਰਾਂ ਸੁਣਾਉ। 'ਮੈਨੂੰ ਚੰਗਾ ਲੱਗ ਰਿਹਾ ਹੈ' ਕਹਿਣ ਵਾਲੇ ਇਨਸਾਨ ਬਣੋ। ਹਰ ਮੌਕੇ ਤੇ ਕਹੋ, 'ਮੈਨੂੰ ਬਹੁਤ ਚੰਗਾ ਲੱਗ ਰਿਹਾ ਹੈ' ਤੇ ਇਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਕਹਿਣ ਨਾਲ ਤੁਹਾਨੂੰ ਸੱਚਮੁੱਚ ਹੀ ਚੰਗਾ ਲੱਗਣ ਲੱਗੇਗਾ। ਇਸੇ ਤਰ੍ਹਾਂ ਜੇਕਰ ਲੋਕਾਂ ਨੂੰ ਤੁਸੀਂ ਇਹ ਦੱਸੋ, 'ਮੈਨੂੰ ਬਹੁਤ ਬੁਰਾ ਲੱਗ ਰਿਹਾ ਹੈ' ਤਾਂ ਤੁਹਾਨੂੰ ਸੱਚਮੁੱਚ ਹੀ ਬੁਰਾ ਲੱਗੇਗਾ। ਅਸੀਂ ਕਿਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਮਹਿਸੂਸ ਕਰਦੇ ਹਾਂ, ਇਹ ਕਾਫ਼ੀ ਹੱਦ ਤੱਕ ਸਾਡੇ ਵਿਚਾਰਾਂ ਤੇ ਨਿਰਭਰ ਕਰਦਾ ਹੈ। ਇਹ ਵੀ ਯਾਦ ਰੱਖੋ ਕਿ ਸਾਰੇ ਲੋਕ ਉਤਸ਼ਾਹੀ ਬੰਦਿਆਂ ਨੂੰ ਪਸੰਦ ਕਰਦੇ ਹਨ। ਸ਼ਿਕਾਇਤ ਕਰਨ ਵਾਲੇ ਅਤੇ ਐੱਪ-ਮੈਂਟ ਲੋਕਾਂ ਦੇ ਨੇੜੇ-ਤੇੜੇ ਰਹਿਣਾ ਕੋਈ ਵੀ ਪਸੰਦ ਨਹੀਂ ਕਰਦਾ।

ਤੁਹਾਡੇ ਨਾਲ ਕੰਮ ਕਰਨ ਵਾਲਿਆਂ ਨੂੰ ਚੰਗੀਆਂ ਖਬਰਾਂ ਸੁਣਾਉ। ਉਨ੍ਹਾਂ ਦਾ ਉਤਸ਼ਾਹ ਵਧਾਉਂਦੇ ਰਹੋ, ਹਰ ਮੌਕੇ ਤੇ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੀ ਤਾਰੀਫ਼ ਕਰਦੇ ਰਹੋ। ਕੰਪਨੀ ਦੇ ਸਕਾਰਾਤਮਕ ਕੰਮਾਂ ਬਾਰੇ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਦੱਸੋ। ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੀਆਂ ਸਮੱਸਿਆਵਾਂ ਸੁਣੋ। ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੀ ਸਹਾਇਤਾ ਕਰਨ ਦੀ ਕੋਸ਼ਿਸ਼ ਕਰੋ। ਲੋਕ ਨੂੰ ਹੌਲੀਸ਼ੇਰੀ ਦਿਓ ਤੇ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦਾ ਸਹਿਯੋਗ ਹਾਸਿਲ ਕਰੋ। ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੇ ਚੰਗੇ ਕੰਮਾਂ ਲਈ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੀ ਪਿੱਠ ਠੋਕੋ। ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੀ ਆਸ ਬੰਧਾਉ। ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਦੱਸੋ ਕਿ ਤੁਹਾਨੂੰ ਉਨ੍ਹਾਂ, ਤੇ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੀ

ਸਮਰੱਥਾ ਤੇ ਵਾ ਭਰੋਸਾ ਹੈ ਅਤੇ ਇਹ ਵਿਸ਼ਵਾਸ ਵੀ ਹੈ ਕਿ ਉਹ ਸਫਲ ਹੋਵੇਗੇ। ਇੰਨਾ ਵਾਲਿਆਂ ਦੀ ਚਿੰਤਾ ਪਾਟ ਕਰਨ ਦੀ ਕੋਸ਼ਿਸ਼ ਕਰੋ।

ਹਰ ਦਿਨ ਸਹੀ ਰਾਹ ਤੇ ਚਲਣ ਲਈ ਇਹ ਨਿੱਕੀ ਜਿਹੀ ਜਾਂਚ ਪੱਕੇ ਤੌਰ ਤੇ ਕਰ ਲੈਣੀ ਜ਼ਰੂਰੀ ਹੈ। ਜਦੋਂ ਵੀ ਤੁਸੀਂ ਕਿਸੇ ਅਦਾਮੀ ਤੋਂ ਵਿਦਾ ਲਵੋ, ਆਪਣੇ-ਆਪ ਨੂੰ ਪੁੱਛੋ, 'ਕੀ ਮੇਰੇ ਨਾਲ ਕੋਈ ਕਰਨ ਤੋਂ ਬਾਅਦ ਇਸ ਬੰਦੇ ਦਾ ਮੁਛ ਪਹਿਲਾਂ ਤੋਂ ਵਧੀਆ ਹੋਇਆ ਹੈ?' ਇਹ ਸ਼ੈਲੀ ਸਿਖਲਾਈ ਦੀ ਤਕਨੀਕ ਸੰਚਾਰ ਸਫਲ ਹੁੰਦੀ ਹੈ। ਆਪਣੇ ਵਰਕਰਾਂ, ਆਪਣੇ ਸਾਹਿਯੋਗੀਆਂ, ਆਪਣੇ ਪਰਿਵਾਰ, ਆਪਣੇ ਗ੍ਰਾਹਕਾਂ, ਇਥੇ ਤੱਕ ਕਿ ਕਦੇ-ਕਦਾਈਂ ਮਿਲਣ ਵਾਲਿਆਂ ਨਾਲ ਵੀ ਇਸ ਤਕਨੀਕ ਦਾ ਇਸਤੇਮਾਲ ਕਰੋ।

ਮੇਰਾ ਇੱਕ ਸੋਲਜਮੈਨ ਮਿੱਤਰ ਚੰਗੀਆਂ ਖਬਰਾਂ ਨੂੰ ਬੁਝਕਾਸਟ ਕਰਦਾ ਹੈ। ਉਹ ਮੇਰੀਆਂ ਆਪਣੇ ਗੁਪਤਾਂ ਕੋਲ ਜਾਂਦਾ ਹੈ ਅਤੇ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਨੇਮ ਨਾਲ ਕੋਈ ਨਾ ਕੋਈ ਚੰਗੀ ਖਬਰ ਸੁਣਾਉਂਦਾ ਹੈ।

ਉਦਾਹਰਣ : 'ਮੈਂ ਪਿਛਲੇ ਹਫ਼ਤੇ ਹੀ ਤੁਹਾਡੇ ਇੱਕ ਚੰਗੇ ਦੋਸਤ ਨੂੰ ਮਿਲਿਆ ਉਸੇ ਤੁਹਾਨੂੰ ਨਮਸਕਾਰ ਕਹਿਲਵਾਇਆ।' 'ਪਿਛਲੀ ਵਾਰੀ ਮੈਂ ਜਦੋਂ ਤੁਹਾਨੂੰ ਮਿਲਿਆ ਸੀ, ਉਦੋਂ ਤੁਹਾਡੇ ਤਾਈਂ ਬਹੁਤ ਵੱਡੇ ਬਦਲਾਅ ਹੋ ਚੁੱਕੇ ਹਨ। ਪਿਛਲੇ ਮਹੀਨੇ 3,50,000 ਬੱਚਿਆਂ ਦਾ ਜਨਮ ਹੋਇਆ ਤੇ ਜ਼ਿਆਦਾ ਖੁੱਬੇ ਪੈਦਾ ਹੋਣ ਦਾ ਅਰਥ ਹੈ ਕਿ ਸਾਡੇ ਦੇਸ਼ ਲਈ ਸਿੱਖਿਆ ਬਿਜਨੈਸ।'

ਅਸੀਂ ਅਕਸਰ ਇਹ ਸੋਚਦੇ ਹਾਂ ਕਿ ਬੈਂਕ ਦੇ ਪ੍ਰੈਜੀਡੈਂਟ ਬਹੁਤ ਰਿਜ਼ਕਵੇ ਕਿਸਮ ਦੇ ਭਾਵਹੀਣ ਇਨਸਾਨ ਹੁੰਦੇ ਹਨ। ਪਰ ਇੱਕ ਬੈਂਕ ਪ੍ਰੈਜੀਡੈਂਟ ਇਹੋ ਜਿਹਾ ਨਹੀਂ ਸੀ। ਫ਼ੌਨ ਤੋਂ ਜਵਾਬ ਦੇਣ ਦਾ ਉਸਦਾ ਮਨਾਮਸੇਂਟ ਵੱਗਾ ਹੈ, 'ਫੁੱਡ ਮਾਰਨਿੰਗ'। ਦੁਨੀਆ ਕਿੰਨੀ ਢੰਗੀ ਹੈ। ਨੌ ਮੈਂ ਤੁਹਾਨੂੰ ਕੁੱਝ ਪੈਸੇ ਉਧਾਰ ਦੇ ਸਕਦਾ ਹਾਂ 'ਤੇ ਕਈ ਲੋਕ ਕਹਿਣਗੇ ਬੈਂਕਰ ਦੇ ਵਾਸਤੇ ਇਹ ਠੀਕ ਨਹੀਂ ਹੈ, ਪਰ ਮੈਂ ਇਹ ਦੱਸ ਦਿਆਂ ਕਿ ਜਿਹੜਾ ਬੈਂਕਰ ਇਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਦੀਆਂ ਫ਼ੌਨ ਕਹਿੰਦਾ ਹੈ ਉਸਦਾ ਨਾਂ ਹੈ ਮਿਲਸ ਲੇਨ, ਜਿਹੜੇ ਸਿਟੀਜਨਸ ਐਂਡ ਸਟਰਨ ਬੈਂਕ ਦੇ ਪ੍ਰੈਜੀਡੈਂਟ ਹਨ ਅਤੇ ਅਸੀਂ ਜਾਣਦੇ ਹਾਂ ਕਿ ਇਹ ਬੈਂਕ ਪੂਰੇ ਦੇਖਣ-ਪਹਾਬ ਵਿੱਚ ਸਭ ਤੋਂ ਵੱਡਾ ਬੈਂਕ ਹੈ।

ਚੰਗੀ ਖਬਰ ਦੇ ਨਤੀਜੇ ਵੀ ਚੰਗੇ ਹੁੰਦੇ ਹਨ। ਇਸ ਲਈ ਚੰਗੀਆਂ ਖਬਰਾਂ ਫੈਲਾਉਂਦੇ ਰਹੋ।

ਇੱਕ ਬੁਜ਼ ਨਿਰਮਾਤਾ ਕੰਪਨੀ ਦੇ ਪ੍ਰਜੀਡੈਂਟ ਨੇ ਆਪਣੀ ਟੇਬਲ ਤੇ ਇਹ ਸੂਤਰ ਵੱਡੇ ਲਾਇਆ ਹੋਇਆ ਸੀ। ਮੁਲਾਕਾਤੀ ਦੇ ਸਾਹਮਣੇ ਲਿਖਿਆ ਹੁੰਦਾ ਹੈ - 'ਮੇਰੇ ਨਾਲ ਜਾਂ ਤਾਂ ਚੰਗੀਆਂ ਗੱਲਾਂ ਕਰੋ ਜਾਂ ਕੱਢ ਨਾ ਕਰੋ।' ਮੈਂ ਉਸਦੀ ਤਾਰੀਫ਼ ਕੀਤੀ ਕਿ ਉਸਨੇ ਇੰਨਾ ਵਧੀਆ

- ੨ ਸਿਮਰਨਾ ਅਸਾਵਾਦੀ ਹੋ ਜਾਂਦੇ ਹਨ।

[illegible]

ਚੰਗੀਆਂ ਸ਼ਬਦਾਂ ਲੱਗਦਾ ਹੈ।

ਜੇ ਜਾਣਾ ਰਵੱਈਆ ਵਿਕਸਤ ਕਰਨਾ

ਸ਼੍ਰੀ ਮਹਤਵੁਲਾ : ਹਰ ਇਨਸਾਨ ਵਿੱਚ-ਚਾਹੇ ਉਹ ਇੰਡੀਆ

ਇਹ ਬਹੁਤ ਮਹਤਵਪੂਰਨ ਤੱਥ ਹੈ ਕਿ ਇਹ ਮੁਲਕ ਹੋਵੇ ਜਾਂ ਪ੍ਰਤਿਭਾਸ਼ਾਲੀ, ਕਿੰਰ ਗਹਿੰਦਾ ਹੈ ਜਾਂ ਟਿਭੀਆਨਾਪੋਲਿਸ ਵਿੱਚ, ਚਾਹੇ ਉਹ ਮੂਰਖ ਹੋਵੇ ਜਾਂ ਪ੍ਰਤਿਭਾਸ਼ਾਲੀ, ਚਾਹੇ ਉਹ ਸਭਿਆ ਹੋਵੇ ਜਾਂ ਜੰਗਲੀ, ਚਾਹੇ ਉਹ ਬੱਚਾ ਹੋਵੇ ਜਾਂ ਬੁੱਢਾ - ਇਹ ਇੱਛਾ ਹੁੰਦੀ ਹੈ ਕਿ ਉਹ ਸਭਿਆ ਸਮਝਿਆ ਜਾਵੇ।

ਇਸ ਬਾਰੇ ਵਿਚਾਰ ਕਰੋ। ਸਾਰਿਆਂ ਵਿੱਚ, ਹਾਂ ਜੀ, ਹਰ ਇੱਕ ਵਿੱਚ - ਤੁਹਾਡੇ ਭਾਈ, ਤੁਸੀਂ, ਤੁਹਾਡੀ ਪਤਨੀ, ਤੁਹਾਡੇ ਬਾਸ- ਹਰ ਇਨਸਾਨ ਵਿੱਚ ਇਹ ਸੁਭਾਵਿਕ ਇੱਛਾ ਹੁੰਦੀ ਹੈ ਕਿ ਉਹ 'ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ' ਹੈ। ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਬਣਨ ਦੀ ਇੱਛਾ ਇਨਸਾਨ ਦੀ ਸਭ ਤੋਂ ਵੱਡੀ, ਸਭ ਤੋਂ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਇੱਛਾ ਹੈ।

ਸਫਲ ਐਡਵਰਟਾਈਜ਼ਿੰਗ ਜਾਣਦੇ ਹਨ ਕਿ ਲੋਕ ਇੰਜ, ਸਨਮਾਨ, ਆਦਰ ਚਾਹੁੰਦੇ ਹਨ। ਇਸੇ ਲਈ ਤਾਂ ਵਿਗਿਆਪਨਾਂ ਵਿੱਚ ਲੋਕਾਂ ਨੂੰ ਲੁਭਾਉਣ ਲਈ ਇਹੋ ਜਿਹੀਆਂ ਗੱਲਾਂ ਜਿਥੀਆਂ ਹੁੰਦੀਆਂ ਹਨ, 'ਸਮਾਰਟ ਯੁਵਾ ਔਰਤਾਂ ਲਈ,' 'ਜਿਹੜੇ ਲੋਕ ਖਾਸ ਹੁੰਦੇ ਹਨ ਉਹ ਅੱਜ ਸਮਾਨ ਇਸਤੇਮਾਲ ਕਰਦੇ ਹਨ,' 'ਤੁਹਾਨੂੰ ਸਭ ਤੋਂ ਵਧੀਆ ਮਾਲ ਚਾਹੀਦਾ ਹੈ,' 'ਹਰ ਇੱਕ ਦੀ ਤਰੀਫ਼ ਦੇ ਕਾਬਲ ਬਣੋ,' ਉਨ੍ਹਾਂ ਔਰਤਾਂ ਲਈ ਜਿਹੜੀਆਂ ਦੂਜੀਆਂ ਔਰਤਾਂ ਨੂੰ ਰਿਬਾਇਟ ਅਤੇ ਪੁਰਸ਼ਾਂ ਨੂੰ ਰਿਬਾਇਟ ਚਾਹੁੰਦੀਆਂ ਹਨ।' ਇਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਦੇ ਵਾਕ ਅਸਲ ਵਿੱਚ ਲੋਕਾਂ ਨੂੰ ਇਹ ਦੱਸਦੇ ਹਨ, 'ਇਸ ਸਮਾਨ ਨੂੰ ਖਰੀਦੋ ਅਤੇ ਆਪਣੇ-ਆਪ ਨੂੰ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਲੋਕਾਂ ਦੀ ਲੜੀ ਵਿੱਚ ਸ਼ਾਮਲ ਕਰ ਲਵੋ।'

ਮਹਾਂਵਾਹਨ ਬਣਨ ਦੀ ਲਾਲਸਾ, ਮਹਾਂਵਾਹਨ ਬਣਨ ਦੀ ਭੁੱਖ ਹੀ ਤੁਹਾਨੂੰ ਸਫਲਤਾ ਵੱਲ ਆਕੇ ਲੈ ਜਾਂਦੀ ਹੈ। ਇਹ ਤੁਹਾਡੀ ਸਫਲਤਾ ਦਾ ਸਭ ਤੋਂ ਵੱਡਾ ਐਜੰਟ ਹੈ। ਪਰ, (ਅਤੇ

ਅੱਗੇ ਵਧਣ ਤੇ ਪਹਿਲਾਂ ਇਸ ਵਾਕ ਨੂੰ ਦੁਬਾਰਾ ਪੜ੍ਹੋ। ਹਾਲਾਂਕਿ 'ਤੁਸੀਂ ਮਜ਼ਹਬਪੂਰਨ' ਰਵੱਈਏ ਨਾਲ ਨਤੀਜੇ ਮਿਲਦੇ ਹਨ ਤੇ ਇਸ ਵਿੱਚ ਕੁੱਝ ਵੀ ਖਰਬ ਨਹੀਂ ਹੁੰਦਾ, ਕਿੰਨਾ ਬਹੁਤ ਘੱਟ ਲੋਕ ਇਸ ਰਵੱਈਏ ਦਾ ਇਸਤੇਮਾਲ ਕਰਦੇ ਹਨ। ਹੁਣ ਇਹ ਦੱਸਦਾ ਲੋੜੀਂਦਾ ਹੈ ਕਿ ਇਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਕਿਉਂ ਹੁੰਦਾ ਹੈ।

ਦਾਰਸ਼ਨਿਕ ਨਜ਼ਰੀਏ ਤੋਂ ਦੀਖਿਆ ਜਾਵੇ ਤਾਂ ਸਾਡੇ ਧਰਮ, ਸਾਡੇ ਕਾਨੂੰਨ, ਸਾਡਾ ਸਾਹਿਤ, ਸਾਡਾ ਆਚਾਰ ਬੇਦ ਨੂੰ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਮੰਨਦੇ ਹਨ। ਇਨ੍ਹਾਂ ਸਾਰਿਆਂ ਦੀ ਹੋਂਦ ਦਾ ਆਧਾਰ ਮਨੁੱਖ ਦੀ ਮਹੱਤਤਾ ਹੈ।

ਮੰਨ ਲਓ, ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੇ ਹਵਾਈ ਜਹਾਜ ਵਿੱਚ ਉੱਡ ਰਹੇ ਹੋ ਅਤੇ ਕਿਸੇ ਵੀ ਜੰਗਲ ਵਿੱਚ ਤੁਹਾਨੂੰ ਮਜਬੂਰਨ ਉਤਰਨਾ ਪੈ ਜਾਵੇ ਤਾਂ ਕੀ ਹੋਵੇਗਾ। ਜਿਵੇਂ ਹੀ ਇਸ ਐਕਸੀਡੈਂਟ ਦੀ ਖਬਰ ਮਿਲੇਗੀ, ਵੱਡੇ ਪੱਧਰ ਤੇ ਤੁਹਾਨੂੰ ਲੱਭਣ ਦੀ ਮੁਹਿੰਮ ਅਰੰਭ ਹੋ ਜਾਵੇਗੀ। ਕੌੜੇ ਇਹ ਨਹੀਂ ਪੁੱਛੇਗਾ, 'ਕੀ ਇਹ ਬੰਦਾ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਹੈ?' ਤੁਹਾਡੇ ਬਾਰੇ ਕੋਈ ਕੁੱਝ ਵੀ ਨਹੀਂ ਜਾਣਦਾ। ਸਿਵਾਇ ਇਸ ਦੇ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਇੱਕ ਇਨਸਾਨ ਹੋ, ਫਿਰ ਵੀ ਹੈਲੀਕਾਪਟਰ, ਹਵਾ ਜਹਾਜ ਤੇ ਖੱਸੀ ਦਸਤੇ ਤੁਹਾਡੀ ਭਾਲ ਵਿੱਚ ਜੁੱਟ ਜਾਣਗੇ। ਉਹ ਉਦੋਂ ਤੱਕ ਤੁਹਾਡੀ ਭਾਲ ਅਤੇ ਇਸ ਮੁਹਿੰਮ ਵਿੱਚ ਹਜ਼ਾਰਾਂ ਭਾਲਰ ਖਰਚ ਕਰਦੇ ਰਹਿਣਗੇ, ਜਦੋਂ ਤੱਕ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਉਨ੍ਹਾਂ ਮਿਲ ਨਹੀਂ ਜਾਂਦੇ ਜਾਂ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਇਹ ਵਿਸ਼ਵਾਸ ਨਹੀਂ ਹੋ ਜਾਂਦਾ ਕਿ ਹੁਣ ਖੋਜ ਕਰਨ ਨਾ ਕੋਈ ਫਾਇਦਾ ਨਹੀਂ ਹੋਵੇਗਾ।

ਜਦੋਂ ਕੋਈ ਨਿੱਯਮ ਬੱਦਾ ਜੰਗਲ ਵਿੱਚ ਗੁਆਥ ਜਾਂ ਖੂਹ ਵਿੱਚ ਤਿਯਾ ਜਾਂਦਾ ਹੈ ਜਾਂ ਕਿਸੇ ਜੰਗਲੀ ਖੇਤਰ ਵਿੱਚ ਵਿੱਚ ਫਸ ਜਾਂਦਾ ਹੈ ਤਾਂ ਕੋਈ ਵੀ ਇਸ ਬਾਰੇ ਨਹੀਂ ਪੁੱਛਦਾ ਕਿ ਕੀ ਕਿਸੇ 'ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ' ਪਰਿਵਾਰ ਦਾ ਹੈ ਜਾਂ ਨਹੀਂ। ਬੰਦੇ ਨੂੰ ਬਚਾਉਣ ਦੀ ਹਰ ਸੰਭਵ ਕੋਸ਼ਿਸ਼ ਮਿਲਦੀ ਇਸ ਲਈ ਕੀਤੀ ਜਾਂਦੀ ਹੈ ਕਿਉਂਕਿ ਹਰ ਬੱਦਾ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਹੁੰਦਾ ਹੈ।

ਇਹ ਕੋਈ ਅਤਿਕਥਨੀ ਨਹੀਂ ਹੋਵੇਗੀ ਕਿ ਦੁਨੀਆ ਦੇ ਸਾਰੇ ਜੀਵਿਤ ਪ੍ਰਾਣੀਆਂ ਅੰਦਰ ਕੋਈ ਇੱਕ ਕਰੋੜ ਜੀਵਾਂ 'ਚੋਂ ਕੇਵਲ ਇੱਕ ਪ੍ਰਾਣੀ ਇਨਸਾਨ ਹੁੰਦਾ ਹੈ। ਜੀਵ ਵਿਗਿਆਨ ਮੁਤਾਬਿਕ ਇਨਸਾਨ ਇੱਕ ਵਿਰਲਾ ਪ੍ਰਾਣੀ ਹੈ। ਰੱਬੀ ਯੋਜਨਾਵਾਂ ਵਿਚ ਉਸਦਾ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਸਥਾਨ ਹੈ।

ਹੁਣ ਅਸੀਂ ਇਸਦੇ ਵਿਉਹਾਰਕ ਪੱਖ ਨੂੰ ਦੇਖੀਏ। ਜਦੋਂ ਸਿਆਦਾਤਰ ਲੋਕ ਦਾਕਸ਼ੀਣੀ ਚਰਚਾ ਤੋਂ ਰੋਜ਼ਾਨਾ ਦੇ ਆਮ ਹਾਲਾਤਾਂ ਵੱਲ ਆਉਂਦੇ ਹਨ ਤਾਂ ਉਹ ਬਦਕਿਸਮਤੀ ਨਾਲ ਇਹ ਭੁੱਲ ਜਾਂਦੇ ਹਨ ਕਿ ਮਨੁੱਖ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਹੁੰਦਾ ਹੈ। ਕੇਲੂ, ਤੁਸੀਂ ਇਹ ਧਿਆਨ ਨਾਲ ਦੇਖੋ ਕਿ ਕਿਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਸਿਆਦਾਤਰ ਲੋਕਾਂ ਦਾ ਰਵੱਈਆ ਇਹ ਕਹਿੰਦਾ ਨਜ਼ਰ ਆਉਂਦਾ ਹੈ, 'ਤੁਸੀਂ ਭੁੱਲ ਜਾਂਦੇ ਹੋ ਕਿ ਮਨੁੱਖ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਹੈ'।

ਨਹੀਂ ਹੈ, ਤੁਹਾਡਾ ਕੋਈ ਮੁੱਲ ਨਹੀਂ ਹੈ: ਤੁਹਾਡਾ ਕੋਈ ਅਰਥ ਨਹੀਂ ਹੈ, ਤੁਹਾਡੀ ਮੋਰੇ ਲਈ ਨਹੀਂ ਹੈ, ਤੁਹਾਡਾ ਨਹੀਂ ਹੈ।'

‘ਸ੍ਰੀ ਮਹਾਂਵੀਰ’ ਹੋ’ ਵਾਲੇ ਰਵਈਏ ਦੇ ਪਿਛੇ ਵੀ ਇਕ ਕਾਰਨ ਹੁੰਦਾ ਹੈ।
‘ਸ੍ਰੀ ਮਹਾਂਵੀਰ ਜਦੋਂ ਦੂਜੇ ਬੰਦੇ ਵੱਲ ਦੇਖਦੇ ਤੇ ਸੋਚਦੇ ਹਨ, ‘ਇਹ ਮੇਰੇ ਲਈ ਕੁਝ ਨਹੀਂ
ਕਰਦੇ’ ਤਾਂ ਇਹ ਬੰਦਾ ਮਹਾਂਵੀਰ ਨਹੀਂ ਹੈ।’

ਇਸ ਫਾਸਤੇ, ਇਹ ਬਾ ਮਹਤਵਪੂਰਨ ਨਹੀਂ ਹੈ।

ਪਰ ਇਥੇ ਹੀ ਲੋਕ ਬਹੁਤ ਵੱਡੀ ਭੁੱਲ ਕਰਦੇ ਹਨ। ਸਾਹਮਣੇ ਵਾਲਾ ਇਨਸਾਨ, ਜਾਂਹ
ਕਰ ਸਕਦਾ।

ਮਹਤਵਪੂਰਨ।

ਪਹਿਲਾ ਕਰਨ ਇਹ, ਜਦੋਂ ਤੁਸੀਂ ਲੋਕਾਂ ਨੂੰ ਮਹਤਵ ਦਿੰਦੇ ਹੋ, ਤਾਂ ਉਹ ਤੁਹਾਡੇ ਲਈ
ਸ਼ਿਸ਼ਾਵਾਂ ਕੰਮ ਕਰਦੇ ਹਨ। ਸਾਲਾਂ ਪਹਿਲਾਂ ਮੈਂ ਡੈਟਾਇਟ ਵਿੱਚ ਹਰ ਸਵੇਰ ਇੱਕ ਬੱਸ ਵਿੱਚ
ਆਪਣੀ ਨੌਕਰੀ ਤੇ ਜਾਂਦਾ ਸੀ। ਉਸ ਬੱਸ ਦਾ ਡਰਾਈਵਰ ਇੱਕ ਸਨਕੀ ਬੁੱਢਾ ਸੀ। ਦਰਜਨਾਂ-
ਜਾਂਦੇ ਸੈਂਕੜੇ-ਵਾਰ ਮੈਂ ਦੇਖਿਆ ਕਿ ਉਸ ਡਰਾਈਵਰ ਨੇ ਗੱਡੀ ਚਲਾ ਦਿੱਤੀ, ਜਦੋਂ ਕਿ ਸਵਾਰੀ
ਝੌਂਝੀ ਹੋਈ, ਹੱਥ ਹਿਲਾਉਂਦੀ ਹੋਈ ਆ ਰਹੀ ਸੀ ਤੇ ਦਰਵਾਜ਼ੇ ਤੋਂ ਇੱਕ ਜਾਂ ਦੋ ਸੈਰਿੰਡ ਟੀ
ਤਰੀ ਤੇ ਹੀ ਸੀ। ਕਈ ਮਹੀਨਿਆਂ ਤੱਕ ਮੈਂ ਦੇਖਿਆ ਕਿ ਡਰਾਈਵਰ ਕੇਵਲ ਇੱਕ ਯਾਤਰੀ ਦੇ
ਪੱਤੀ ਵਿਸ਼ੇਸ਼ ਸਨਮਾਨ ਦਿਖਾਉਂਦਾ, ਤੇ ਡਰਾਈਵਰ ਨੇ ਉਸ ਸਵਾਰੀ ਦਾ ਕਈ ਵਾਰੀ ਖਾਸ
ਧਿਆਨ ਰੱਖਿਆ। ਕਈ ਵਾਰੀ ਤਾਂ ਡਰਾਈਵਰ ਇਸ ਯਾਤਰੀ ਦੇ ਆਉਣ ਦਾ ਇੰਤਜਾਰ ਤੱਕ
ਕਰਦਾ ਸੀ।

ਤੇ ਉਹ ਇਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਕਿਉਂ ਕਰਦਾ ਸੀ ? ਕਿਉਂਕਿ ਇਹ ਯਾਤਰੀ ਭਰਾਈਵਰ ਨੂੰ ਬਹੁਤ ਮਜ਼ਦ ਦਿੰਦਾ ਸੀ। ਹਰ ਸਵੇਰ ਉਹ ਭਰਾਈਵਰ ਦਾ ਸਤਿਕਾਰ ਕਰਦਾ, ਬੜੀ ਗੰਭੀਰਤਾ ਨਾਲ ਉਸਨੂੰ ਗੁੱਭ ਮਾਰਨਿੰਗ, ਸਰਾਂ ਕਹਿੰਦਾ। ਕਈ ਵਾਰ ਇਹ ਯਾਤਰੀ ਭਰਾਈਵਰ ਦੇ ਕੋਲ ਬੈਠ ਜਾਂਦਾ ਤੇ ਉਸ ਨੂੰ ਇਹ ਛੋਟੇ-ਛੋਟੇ ਵਾਕ ਕਹਿੰਦਾ, 'ਤੁਹਾਡਾ ਕੰਮ ਬੜੀ ਜਿੰਮੇਵਾਰੀ ਦਾ ਹੈ।' 'ਇੰਨੇ ਟੈਕਸਟ ਵਿੱਚ ਗੰਭੀਰ ਚਲਾਉਣ ਲਈ ਹਿੰਮਤ ਚਾਹੀਦੀ ਹੈ।' 'ਤੁਹਾਡੀ ਖੋਸ਼ ਦੇ ਹਿਸਾਬ ਨਾਲ ਤਾਂ ਘੜੀ ਮਿਲਾਈ ਜਾ ਸਕਦੀ ਹੈ।' ਇਹ ਯਾਤਰੀ ਭਰਾਈਵਰ ਨੂੰ ਇੰਨਾ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਬਣਾ ਦਿੰਦਾ ਸੀ ਕਿ ਉਹ 180 ਯਾਤਰੀਆਂ ਦੇ ਜੇਟ ਏਅਰਲਾਈਨਰ ਨੂੰ ਉਡਾ ਰਿਹਾ ਹੋਵੇ ਅਤੇ ਬਦਲੇ ਵਿੱਚ ਉਹ ਭਰਾਈਵਰ ਵੀ ਇਸ ਯਾਤਰੀ ਦੇ ਨਾਲ ਵਿਸ਼ੇਸ਼ ਵਿਉਂਤਰ ਕਰਦਾ ਸੀ।

ਫੇਰ ਲੋਕਾਂ ਨੂੰ ਵੱਡੇ ਲੋਕਾਂ ਦੀ ਤਰ੍ਹਾਂ ਮਹੱਤਵ ਦੇਣ ਨਾਲ ਫਾਇਦਾ ਹੁੰਦਾ ਹੈ।

ਐੱਜ, ਅਮਰੀਕਾ 'ਚ ਹਜ਼ਾਰਾਂ ਆਇਸ਼ਾ ਅੰਦਰ, ਸੈਕਟਰੀ ਸੋਲਜ਼ਮੈਨ ਦੀ ਸਮਾਨ

ਕਰਦੇ ਹਨ।

ਸੱਚੀ, ਨਿੱਜੀ ਤੌਰ ਤੇ ਇਮਾਨਦਾਰੀ ਨਾਲ ਸੱਚੀ ਸਲਾਹ ਕਰਨ ਦੀ ਆਦਤ ਲੋਕ ਪ੍ਰਸੰਸਾ ਸੁਣਨਾ ਪਸੰਦ ਕਰਦੇ ਹਨ। ਉਹ ਚਾਹੇ ਕਿਸੇ ਵੀ ਉਮਰ ਦੇ ਹੋਣ ਭਾਵੇਂ 2 ਜਾਂ 90 ਸਾਲ ਦੇ, ਹਰ ਇਨਸਾਨ ਤਾਰੀਖ ਦਾ ਭੁੱਖਾ ਹੁੰਦਾ ਹੈ। ਉਸਨੂੰ ਇਹ ਦਿਵਾਉਣਾ ਚਾਹੀਦਾ ਹੈ ਕਿ ਉਹ ਚੰਗਾ ਕੰਮ ਕਰ ਰਿਹਾ ਹੈ, ਕਿ ਉਹ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਹੈ। ਜਿਹਾ ਨਾ ਲੱਗਣ ਦਿਓ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਕੇਵਲ ਵੱਡੀਆਂ ਉਪਲਬਧੀਆਂ ਦੀ ਹੀ ਸਲਾਹ ਕਰਦੇ ਨਿੱਕੀਆਂ-ਨਿੱਕੀਆਂ ਗੱਲਾਂ ਤੇ ਵੀ ਲੋਕਾਂ ਨੂੰ ਤਾਰੀਖਾਂ ਦੇ ਤੌਹਣੇ ਦਿਓ : ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੇ ਰੂਪ, ਉਨ੍ਹਾਂ ਕੰਮ ਕਰਨ ਦੇ ਢੰਗ, ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੇ ਵਿਚਾਰ, ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੀ ਵਫ਼ਾਦਾਰੀ, ਉਹਨਾਂ ਦੀ ਮਿਹਨਤ। ਉਪਲਬਧੀ ਤੇ ਲੋਕਾਂ ਨੂੰ ਚਿੰਨੀ ਲਿਖਕੇ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੀ ਸਲਾਹ ਕਰੋ। ਕਿਸੇ ਵਿਸ਼ੇਸ਼ ਸਫਲਤਾ ਤੇ ਫੌਨ ਕਰੋ ਮਿਲਣ ਜਾਓ।

ਇਹ ਸੋਚਣ ਵਿੱਚ ਆਪਣਾ ਸਮਾਂ ਜਾਂ ਇਮਾਨੀ ਊਰਜਾ ਬਰਬਾਦ ਨਾ ਕਰੋ ਕਿ ਲੋਕ 'ਬੇਹੱਦ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ' ਹਨ, ਕਿਹੜੇ 'ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ' ਹਨ, ਜਾਂ ਕਿਹੜੇ 'ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ' ਹਨ। ਕਿਸੇ ਦੇ ਨਾਲ ਵਿਤਕਰਾ ਨਾ ਕਰੋ। ਹਰ ਆਦਮੀ ਚਾਹੇ ਉਹ ਸਵੀਧਰ ਹੋਵੇ ਜਾਂ ਕੋਹ ਦਾ ਵਾਈਸ ਪ੍ਰੈਜੀਡੈਂਟ ਤੁਹਾਡੀਆਂ ਨਜ਼ਰਾਂ ਵਿੱਚ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਹੈ। ਕਿਸੇ ਦੇ ਨਾਲ ਘੱਟੋ ਘੱਟ ਵਿਉਹਾਰ ਕਰਕੇ ਤੁਸੀਂ ਵਧੀਆ ਨਤੀਜੇ ਦੀ ਆਸ ਨਹੀਂ ਰੱਖ ਸਕਦੇ।

2. ਲੋਕਾਂ ਦੇ ਨਾਂ ਲੈਣ ਦੀ ਆਦਤ ਪਾਵੋ :- ਹਰ ਸਾਲ ਸਿਆਣੇ ਨਿਰਮਾਤਾ ਨਿਰਮਾਤਾਵਾਂ ਤੋਂ ਜਿਆਦਾ ਬ੍ਰੀਫਕੇਸ, ਪੈਸਿਲ, ਬਾਈਬਲ, ਅਤੇ ਸੈਂਕੜੇ ਦੂਜੇ ਗੱਲਾਂ ਵੇਚ ਲੈਂਦੇ ਹਨ। ਕਾਰਨ ਇਹ ਹੁੰਦਾ ਹੈ ਕਿ ਉਹ ਆਪਣੇ ਸਮਾਨ ਤੇ ਖਰੀਦਦਾਰਾਂ ਨਾਂ ਲਿਖ ਦਿੰਦੇ ਹਨ। ਲੋਕਾਂ ਨੂੰ ਆਪਣੇ ਨਾਂ ਦਾ ਸੰਬੰਧਨ ਚੰਗਾ ਲੱਗਦਾ ਹੈ। ਜਦੋਂ ਕਿ ਦਾ ਨਾਂ ਲਿਆ ਜਾਂਦਾ ਹੈ, ਤਾਂ ਉਸਨੂੰ ਇਹੋ ਜਿਹਾ ਲੱਗਦਾ ਹੈ ਕਿ ਉਸਦੇ ਕੰਨਾਂ ਵਿੱਚ ਸਾਹਿਤ ਘੋਲ ਦਿੱਤਾ ਗਿਆ ਹੋਵੇ।

ਤੁਹਾਨੂੰ ਦੋ ਖਾਸ ਗੱਲਾਂ ਦਾ ਖਿਆਲ ਰੱਖਣਾ ਚਾਹੀਦਾ ਹੈ। ਨਾਂ ਦਾ ਉਚਾਰਨ ਠੀਕ ਤਰ੍ਹਾਂ ਤੇ ਉਸਦੇ ਸਪੈਲਿੰਗ ਵਿੱਚ ਗ਼ਲਤੀ ਨਾ ਕਰੋ। ਜੇਕਰ ਤੁਸੀਂ ਗ਼ਲਤ ਉਚਾਰਨ ਕਰਦੇ ਹੋ : ਗ਼ਲਤ ਸਪੈਲਿੰਗ ਲਿਖਦੇ ਹੋ, ਤਾਂ ਸਾਹਮਣੇ ਵਾਲਾ ਆਦਮੀ ਸਮਝ ਸਕਦਾ ਹੈ ਕਿ ਤੁਹਾਡੀ ਨਜ਼ਰਾਂ ਵਿੱਚ ਉਸਦਾ ਕੋਈ ਮਹੱਤਵ ਨਹੀਂ ਹੈ।

ਇੱਕ ਹੋਰ ਗੱਲ ਦਾ ਧਿਆਨ ਰੱਖੋ। ਜਦੋਂ ਵੀ ਤੁਸੀਂ ਇਹੋ ਲੋਕਾਂ ਨਾਲ ਗੱਲ ਕਰੋ ਹੋਵੇ ਜਿਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਤੁਸੀਂ ਭਲੀਭਾਂਤ ਨਹੀਂ ਜਾਣਦੇ, ਤਾਂ ਨਾਂ ਦੇ ਪਹਿਲਾਂ ਠੀਕ ਸੰਬੰਧਨ-ਮਿਸ, ਮਿਸਟਰ ਜਾਂ ਮਿਸਿਜ਼ ਲਾਉਣਾ ਨਾ ਭੁੱਲੋ। ਤੁਹਾਡੇ ਅਫਿਸ, ਅਫਿਸ ਦਾ ਚਾਪਤਾਸੀ ਜੋਨਸ ਦੇ ਭਾਈ

ਮਿਸਟਰ ਜੋਨਸ ਕਿਹਾ ਜਾਣਾ ਜਿਆਦਾ ਪਸੰਦ ਕਰਦਾ ਹੈ। ਇਹੀ ਤੁਹਾਡੇ ਜੂਨੀਅਰ ਵਰਕਰਾਂ ਲਈ ਵੀ ਠੀਕ ਹੈ। ਇਹ ਹਰ ਤਰ੍ਹਾਂ ਦੇ, ਹਰ ਥਾਂ ਦੇ ਲੋਕਾਂ ਬਾਰੇ ਵੀ ਠੀਕ ਹੈ। ਇਨ੍ਹਾਂ ਛੋਟੇ-ਛੋਟੇ ਭਾਈਆਂ ਤੋਂ ਲੋਕ ਆਪਣੇ ਆਪ ਨੂੰ ਬਹੁਤ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਸਮਝਣ ਲੱਗ ਪੈਂਦੇ ਹਨ।

3. ਭਾਈਆਈ ਨੂੰ ਭਾਪਣ ਦੀ ਥਾਂ ਇਸ ਵਿੱਚ ਨਿਵੇਸ਼ ਕਰੋ :- ਹਾਲ ਹੀ ਵਿੱਚ ਮੈਂ ਇੱਕ ਕੰਪਨੀ ਦੇ ਪ੍ਰਗਰਾਮ ਵਿੱਚ ਮਹਿਮਾਨ ਵਜੋਂ ਗਿਆ। ਉਸ ਸਮੇਂ ਭਿਨਰ ਤੋਂ ਬਾਅਦ ਕੰਪਨੀ ਦੇ ਵਾਈਸ ਪ੍ਰੈਜੀਡੈਂਟ ਨੇ ਦੋ ਡਿਸਟ੍ਰਿਕਟ ਮੈਨੇਜਰਾਂ ਨੂੰ ਇਨਾਮ ਦੇਣ ਦੀ ਘੋਸ਼ਣਾ ਕੀਤੀ। ਇਨ੍ਹਾਂ ਵਿੱਚੋਂ ਇੱਕ ਪੁਰਸ਼ ਸੀ ਤੇ ਦੂਜੀ ਔਰਤ। ਇਨ੍ਹਾਂ ਦੋਵੇਂ ਮੈਨੇਜਰਾਂ ਦੇ ਸੰਗਠਨ ਨੇ ਉਸ ਸਾਲ ਸਭ ਤੋਂ ਵਧੀਆ ਪ੍ਰਦਰਸ਼ਨ ਕੀਤਾ ਸੀ। ਫਿਰ ਵਾਈਸ ਪ੍ਰੈਜੀਡੈਂਟ ਨੇ ਇਨ੍ਹਾਂ ਮੈਨੇਜਰਾਂ ਨੂੰ ਕਿਹਾ ਕਿ ਉਹ 15 ਮਿੰਟਾਂ ਵਿੱਚ ਲੋਕਾਂ ਨੂੰ ਇਹ ਦੱਸਣ ਕਿ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੇ ਸੰਗਠਨ ਨੇ ਇਹ ਕੰਮ ਇੰਨੀ ਚੰਗੀ ਤਰ੍ਹਾਂ ਕਿਵੇਂ ਕੀਤਾ।

ਪਹਿਲਾ ਡਿਸਟ੍ਰਿਕਟ ਮੈਨੇਜਰ (ਮੈਨੂੰ ਇਹ ਬਾਅਦ ਵਿੱਚ ਪਤਾ ਚਲਿਆ ਕਿ ਉਸ ਨੂੰ ਤਿੰਨ ਮਹੀਨੇ ਪਹਿਲਾਂ ਹੀ ਮੈਨੇਜਰ ਬਣਾਇਆ ਗਿਆ ਸੀ ਅਤੇ ਇਸੇ ਲਈ ਉਹ ਆਪਣੇ ਸੰਗਠਨ ਦੇ ਸਾਨਦਾਰ ਪ੍ਰਦਰਸ਼ਨ ਦੇ ਲਈ ਅਧਿਕ ਤੌਰ ਤੇ ਹੀ ਜ਼ਿੰਮੇਵਾਰ ਸੀ) ਉਠਿਆ ਤੇ ਉਸਨੇ ਲੋਕਾਂ ਨੂੰ ਦੱਸਿਆ ਕਿ ਉਸਨੇ ਇਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਕਿਵੇਂ ਕੀਤਾ।

ਉਸਨੇ ਇਹ ਜਤਾਇਆ ਜਿਵੇਂ ਉਸਦੇ ਧੜਨਾਂ ਤੋਂ ਅਤੇ ਕੇਵਲ ਉਸਦੇ ਧੜਨਾਂ ਤੋਂ ਹੀ ਉਸ ਸੰਗਠਨ ਦੀ ਵਿਕਰੀ ਇੰਨੀ ਵਧੀ ਹੈ। ਉਸਦੇ ਭਾਸ਼ਣ ਵਿੱਚ ਵਾਰ-ਵਾਰ ਇਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਦੇ ਵਾਕ ਆ ਰਹੇ ਸਨ, 'ਜਦੋਂ ਮੈਂ ਕੰਮ ਸੰਭਾਲਿਆ, ਤਾਂ ਮੈਂ ਇਹ ਕੀਤਾ, ਮੈਂ ਉਹ ਕੀਤਾ,' 'ਜਦੋਂ ਮੈਂ ਆਇਆ ਤਾਂ ਹਰ ਚੀਜ਼ ਗੁੰਝਲੀ ਸੀ; ਪਰ ਮੈਂ ਸਾਰਾ ਕੁੱਝ ਠੀਕ-ਠਾਕ ਕਰ ਦਿੱਤਾ,' 'ਇਹ ਸੋਧ ਨਹੀਂ ਸੀ, ਪਰ ਮੈਂ ਹਾਲਾਤਾਂ ਦਾ ਅਧਿਐਨ ਕੀਤਾ ਤੇ ਨਿਸਚਾ ਕੀਤਾ ਕਿ ਚਾਹੇ ਜੇ ਵੀ ਹੋ ਜਾਵੇ, ਮੈਂ ਸਫਲ ਹੋ ਕੇ ਦਿਖਾਵਾਂਗਾ।'

ਉਸਦੇ ਬੋਲਣ ਸਮੇਂ ਉਸਦੇ ਸੰਗਠਨ ਦੇ ਸੇਲਜਮੈਨਾਂ ਦੇ ਚਿਹਰਿਆਂ ਤੇ ਨਿਰਾਸ਼ਾ ਸਾਫ਼ ਝਲਕ ਰਹੀ ਸੀ। ਡਿਸਟ੍ਰਿਕਟ ਮੈਨੇਜਰ ਸਫਲਤਾ ਦਾ ਸਿਹਰਾ ਆਪ ਹੀ ਲਈ ਜਾ ਰਿਹਾ ਅਤੇ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਨਜ਼ਰ ਅੰਦਾਜ਼ ਕਰ ਰਿਹਾ ਸੀ। ਰੀਕਾਰਡ ਸੋਲ ਵਿੱਚ ਸੇਲਜਮੈਨਾਂ ਦੀ ਕਰਤੀ ਮਿਹਨਤ ਦਾ ਘੱਟਦਾਨ ਸੀ, ਇਸ ਗੱਲ ਨੂੰ ਮੈਨੇਜਰ ਨਹੀਂ ਸੀ ਦੇਖ ਰਿਹਾ।

ਇਸ ਤੋਂ ਬਾਅਦ, ਦੂਜੀ ਡਿਸਟ੍ਰਿਕਟ ਮੈਨੇਜਰ ਨੇ ਆਪਣੀ ਗੱਲ ਕਹੀ। ਪਰ ਇਸ ਔਰਤ ਦੀ ਸ਼ੈਲੀ ਬਿਲਕੁਲ ਵੱਖਰੀ ਸੀ। ਪਹਿਲਾਂ ਤਾਂ ਉਸਨੇ ਦੱਸਿਆ ਕਿ ਉਸਦੇ ਸੰਗਠਨ ਨੂੰ ਜਿਹੜੀ ਸਫਲਤਾ ਮਿਲੀ ਹੈ, ਉਹ ਉਸਦੀ ਟੀਮ ਦੇ ਜੀ-ਜਾਨ ਨਾਲ ਕੀਤੇ ਗਏ ਧੜਨਾਂ ਦਾ ਨਤੀਜਾ ਹੈ। ਇਸ ਸਫਲਤਾ ਦੇ ਅਸਲੀ ਹੱਕਦਾਰ ਤਾਂ ਉਸਦੇ ਸੇਲਜਮੈਨ ਹਨ। ਇਸ ਤੋਂ

ਇੱਕ ਟਾਈਮ-ਟੇਬਲ ਬਣਾ ਲਿਆ ਹੈ ਜਿਸ ਨਾਲ ਮੈਂ ਆਪਣੇ ਪਰਿਵਾਰ ਤੇ ਪੂਰਾ ਧਿਆਨ ਪਾਉਂਦਾ ਹਾਂ ਅਤੇ ਆਪਣੇ ਕੰਮ ਤੇ ਵੀ। ਹਰ ਸ਼ਾਮ ਨੂੰ 7.30 ਤੋਂ 8.30 ਤੱਕ ਮੈਂ ਆਪਣੇ ਬੱਚਿਆਂ ਨੂੰ ਸਮਾਂ ਦਿੰਦਾ ਹਾਂ। ਮੈਂ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨਾਲ ਖੇਡਦਾ, ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਕਹਾਣੀਆਂ ਸੁਣਾਉਂਦਾ ਹਾਂ। ਨਾਲ ਡਾਇਰੀ ਬਣਾਉਂਦਾ ਹਾਂ, ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੇ ਸਵਾਲਾਂ ਦੇ ਜਵਾਬ ਦਿੰਦਾ ਹਾਂ - ਯਾਨੀ ਜਿਹੜਾ ਵੀ ਚਾਹੁੰਦੇ ਹਨ, ਉਹੀ ਕਰਦਾ ਹਾਂ। ਇਸ ਇੱਕ ਘੰਟੇ ਤੋਂ ਬਾਅਦ ਮੇਰੇ ਬੱਚਿਆਂ ਨੂੰ ਸੁੱਚਿਆ ਜਾਂਦੀ ਹੈ, ਮੈਂ ਵੀ ਪੂਰੀ ਤਰ੍ਹਾਂ ਤਰੱਕਜ਼ਾਂ ਹੋ ਜਾਂਦਾ ਹਾਂ। 8.30 ਤੋਂ ਉਹ ਸੌਣ ਚਲੇ ਜਾਂਦੇ ਹਨ। ਮੈਂ ਦੇ ਘੰਟੇ ਤੱਕ ਕੰਮ ਕਰਦਾ ਹਾਂ।

‘10.30 ਤੋਂ ਮੈਂ ਆਪਣਾ ਕੰਮ ਬੰਦ ਕਰ ਦਿੰਦਾ ਹਾਂ ਤੇ ਇੱਕ ਘੰਟਾ ਆਪਣੀ ਪਤਨੀ ਨਾਲ ਬਿਤਾਉਂਦਾ ਹਾਂ। ਅਸੀਂ ਬੱਚਿਆਂ ਬਾਰੇ, ਉਸਦੇ ਕੰਮਕਾਜ ਬਾਰੇ, ਭਵਿੱਖ ਦੀਆਂ ਯੋਜਨਾ ਬਾਰੇ ਗੱਲਾਂ ਕਰਦੇ ਹਾਂ। ਦਿਨ ਦੇ ਖਾਤਮੇ ਲਈ ਇਹ ਇੱਕ ਘੰਟਾ ਬਹੁਤ ਜ਼ਾਨਦਾਰ ਜਾਂ ਹੁੰਦਾ ਹੈ।’

‘ਮੈਂ ਐਤਵਾਰ ਨੂੰ ਪੂਰੀ ਤਰ੍ਹਾਂ ਆਪਣੇ ਪਰਿਵਾਰ ਦੇ ਵਾਸਤੇ ਸੁਰੱਖਿਅਤ ਥੱਕਣ ਲਈ ਪੂਰਾ ਦਿਨ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨਾਲ ਹੁੰਦਾ ਹਾਂ। ਮੈਂ ਆਪਣੇ ਪਰਿਵਾਰ ਵੱਲ ਪੂਰਾ ਧਿਆਨ ਦੇਣ ਲਈ ਕਿਸੇ ਬਣਾਉਂਦਾ ਰਹਿੰਦਾ ਹਾਂ ਜਿਹੜਾ ਨਾ ਸਿਰਫ ਉਨ੍ਹਾਂ ਲਈ ਚੰਗਾ ਹੈ, ਬਲਕਿ ਮੇਰੇ ਲਈ ਵਧੀਆ ਹੈ। ਇਸ ਨਾਲ ਮੈਨੂੰ ਨਵੀਂ ਊਰਜਾ ਮਿਲਦੀ ਹੈ।’

ਪੈਸੇ ਕਮਾਉਣਾ ਚਾਹੁੰਦੇ ਹੋ ? ਇਸ ਦੇ ਲਈ ਸੇਵਾਭਾਰ ਵਿਕਸਤ ਕਰੋ !

ਇਹ ਪੂਰੀ ਤਰ੍ਹਾਂ ਸੁਭਾਵਿਕ ਹੈ - ਅਸਲ ਵਿੱਚ ਇਹ ਬੜੀ ਚੰਗੀ ਗੱਲ ਹੈ - ਕਿ ਪੈ ਕਮਾਇਆ ਤੇ ਦੋਲਤ ਇਕੱਠੀ ਕੀਤੀ ਜਾਵੇ। ਪੈਸਾ ਹੀ ਉਹ ਤਾਕਤ ਹੈ ਜਿਹੜਾ ਤੁਸੀਂ ਪਰਿਵਾਰ ਨੂੰ ਸ਼ਕਤੀ ਤੇ ਮਨਚਾਹੀ ਜੀਵਨ ਸ਼ੈਲੀ ਦਿੰਦਾ ਹੈ। ਪੈਸਾ ਹੀ ਉਹ ਤਾਕਤ ਹੈ ਜਿਸੇ ਸਹਾਇਤਾ ਨਾਲ ਤੁਸੀਂ ਬਟਰਿਕਸਮਤ ਲੋਕਾਂ ਦੀ ਸਹਾਇਤਾ ਵੀ ਕਰ ਸਕਦੇ ਹੋ। ਪੈਸਾ ਉਹ ਸਾਧਨਾਂ ਵਿੱਚੋਂ ਇੱਕ ਹੈ ਜਿਸ ਦੇ ਸਹਾਰੇ ਤੁਸੀਂ ਜੀਵਨ ਨੂੰ ਪੂਰੀ ਤਰ੍ਹਾਂ ਜੀ ਸਕਦੇ ਹੋ।

ਇੱਕ ਬਾਰ ਏਕਰਸ ਆਫ ਡਾਇਮੰਡਸ ਦੇ ਲਿਖਾਰੀ ਮਹਾਨ ਪਾਦਰੀ ਰਜੇਲ ਐਂਡਰਸਨ ਦੀ ਆਲੋਚਨਾ ਹੋਈ। ਆਲੋਚਨਾ ਦਾ ਕਾਰਨ ਇਹ ਸੀ ਕਿ ਰਜੇਲ ਲੋਕਾਂ ਨੂੰ ਪੈਸਾ ਕਮਾਉਣ ਲਈ ਪ੍ਰੇਰਿਤ ਕਰਦੇ ਸਨ। ਆਪਣੀ ਆਲੋਚਨਾ ਦੇ ਜਵਾਬ ਵਿੱਚ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੇ ਕਿਹਾ, ‘ਪੈਸੇ ਤੋਂ ਹੋਂਦ ਤੁਹਾਡੀ ਬਾਈਬਲ ਫੁਪੀ ਹੈ। ਪੈਸੇ ਤੋਂ ਹੀ ਤੁਹਾਡੇ ਚਰਚ ਬਣੇ ਹਨ। ਪੈਸਿਆਂ ਤੋਂ ਹੀ ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੇ

ਮਿਸ਼ਨਰੀਆਂ ਨੂੰ ਭੇਜ ਪਾਏ ਹੋ। ਆਪਣੇ ਪਾਦਰੀਆਂ ਨੂੰ ਵੀ ਤੁਸੀਂ ਪੈਸਾ ਦਿੰਦੇ ਹੋ ਤੇ ਜੇਕਰ ਤੁਸੀਂ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਪੈਸਾ ਦੇਣਾ ਬੰਦ ਕਰ ਦਿਉਗੇ, ਤਾਂ ਤੁਹਾਡੇ ਕੋਲ ਜਿਆਦਾ ਪਾਦਰੀ ਨਹੀਂ ਬਚਣਗੇ।’

ਉਹ ਆਦਮੀ ਜਿਹੜਾ ਕਹਿੰਦਾ ਹੈ ਕਿ ਉਹ ਗਰੀਬ ਰਹਿਣਾ ਚਾਹੁੰਦਾ ਹੈ ਉਹ ਜਾਂ ਤਾਂ ਇੱਕ ਫਿਰ ਉਹ ਆਪਣੇ ਆਪ ਨੂੰ ਨਾਕਾਬਿਲ ਸਮਝਦਾ ਹੈ। ਉਹ ਉਸ ਬੱਚੇ ਵਾਂਗ ਯਕੀਨਵਾਨ ਹੈ ਜਾਂ ਫਿਰ ਉਹ ਆਪਣੇ ਆਪ ਨੂੰ ਨਾਕਾਬਿਲ ਸਮਝਦਾ ਹੈ। ਉਹ ਉਸ ਬੱਚੇ ਵਾਂਗ ਹੈ ਜਿਸ ਨੂੰ ਲਗਦਾ ਹੈ ਕਿ ਉਹ ਸਕੂਲ ਵਿੱਚ ਕਦੇ ਫਸਟ ਡਿਵੀਜ਼ਨ ਨਹੀਂ ਲੈ ਸਕੇਗਾ ਜਾਂ ਕਦੇ ਹੀ ਫ੍ਰੰਟਬਲ ਟੀਮ ਵਿੱਚ ਸ਼ਾਮਿਲ ਨਹੀਂ ਹੋ ਪਾਵੇਗਾ, ਇਸ ਲਈ ਉਹ ਇਹ ਜਤਨਾਉਂਦਾ ਹੈ ਕਿ ਉਹ ਫਸਟ ਡਿਵੀਜ਼ਨ ਨਹੀਂ ਲਿਆਉਣਾ ਚਾਹੁੰਦਾ ਜਾਂ ਫ੍ਰੰਟਬਲ ਨਹੀਂ ਖੇਲਣਾ ਚਾਹੁੰਦਾ।

ਪੈਸਾ ਕਮਾਉਣਾ ਇੱਕ ਵਧੀਆ ਟੀਚਾ ਹੈ। ਇਹ ਹੈਰਾਨੀ ਦੀ ਗੱਲ ਹੈ ਕਿ ਜਿਆਦਾਤਰ ਪੈਸਾ ਕਮਾਉਣ ਸਮੇਂ ਸਿੱਧੀ ਸ਼ੈਲੀ ਦੀ ਬਜਾਏ ਪੁੱਠੀ ਸ਼ੈਲੀ ਦਾ ਇਸਤੇਮਾਲ ਕਿਉਂ ਕਰਦੇ ਹਨ। ਹਰ ਕਿਸੇ ਤੁਸੀਂ ਦੇਖਦੇ ਹੋ ਕਿ ਲੋਕਾਂ ਦਾ ਰਵੱਈਆ ‘ਪਹਿਲੇ ਵਾਂਗ’ ਹੁੰਦਾ ਹੈ। ਪਰ ਇਨ੍ਹਾਂ ਲੋਕਾਂ ਦੇ ਕੋਲ ਸਭ ਤੋਂ ਘੱਟ ਪੈਸਾ ਹੁੰਦਾ ਹੈ। ਕਿਉਂ ? ਸਿਰਫ ਇਸ ਵਾਸਤੇ ਕਿਉਂਕਿ ਜਿਨ੍ਹਾਂ ਲੋਕਾਂ ਦਾ ਰਵੱਈਆ ‘ਪਹਿਲੇ ਪੈਸਾ’ (money first) ਹੁੰਦਾ ਹੈ ਉਹ ਪੈਸੇ ਦੇ ਬਾਰੇ ਵਿੱਚ ਟੀਵਨੇ ਹੋ ਜਾਂਦੇ ਹਨ। ਉਹ ਇਹ ਭੁੱਲ ਜਾਂਦੇ ਹਨ ਕਿ ਪੈਸੇ ਦੀ ਫਸਲ ਤਦੋਂ ਤਾਈਂ ਨਹੀਂ ਵੱਢੀ ਜਾ ਸਕਦੀ ਜਦੋਂ ਤਾਈਂ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਪੈਸੇ ਦੇ ਬੀਜ ਨਾ ਬੋ ਦਿੰਦੇ।

ਤੇ ਪੈਸੇ ਦਾ ਬੀਜ ਹੋ ਸੇਵਾ। ਇਸ ਲਈ ‘ਪਹਿਲੇ ਸੇਵਾ’ (paul service first) ਵਾਲੇ ਰਵੱਈਏ ਤੋਂ ਹੀ ਦੋਲਤ ਆਉਂਦੀ ਹੈ। ਪਹਿਲਾਂ ਸੇਵਾ ਕਰੋ ਤੇ ਪੈਸਾ ਆਪਣੇ ਆਪ ਤੁਹਾਡੇ ਕੋਲ ਆ ਜਾਵੇਗਾ।

ਇੱਕ ਦਿਨ ਮੈਂ ਯਾਤਰਾ ਦੇ ਦੌਰਾਨ ਸਿਨਸਿਨਾਟੀ ਤੋਂ ਗੁਜਰ ਰਿਹਾ ਸੀ। ਮੈਨੂੰ ਪਟਰੋਲ ਭਰਵਾਉਣਾ ਸੀ। ਮੈਂ ਇੱਕ ਆਮ ਜਿਹੇ ਪਰ ਬਹੁਤ ਬਿਜੀ ਸਰਵਿਸ ਸਟੇਸ਼ਨ ਤੇ ਰੁੱਕਿਆ।

ਚਾਰ ਮਿੰਟ ਬਾਅਦ ਹੀ ਮੈਂ ਜਾਣ ਗਿਆ ਕਿ ਇਹ ਸਰਵਿਸ ਸਟੇਸ਼ਨ ਇੰਨਾ ਹਰਮਨ ਧਿਆਨ ਕਿਉਂ ਸੀ। ਮੇਰੀ ਕਾਰ ਵਿੱਚ ਪਟਰੋਲ ਭਰਨ ਤੋਂ ਬਾਅਦ, ਗੱਡੀ ਵਿੱਚ ਬਿਠਾਂ ਕਰੋ ਹਰਾ ਚੈੱਕ ਕਰਨ ਤੋਂ ਉਪਰੰਤ, ਤੇ ਬਾਹਰਲਾ ਸੀਸਾ ਸਾਫ਼ ਕਰਨ ਦੇ ਪਿਛੇ ਅਟੈਂਡੈਂਟ ਮੇਰੇ ਕੋਲ ਆਇਆ ਤੇ ਕਿਹਾ, ‘ਸਰ, ਅੱਜ ਕਾਫ਼ੀ ਪੂਰ-ਮਿੱਟੀ ਵਾਲਾ ਦਿਨ ਸੀ। ਕੀ ਮੈਂ ਤੁਹਾਡੀ ਵਿੰਡ-ਸ਼ੀਲਡ ਦੇ ਅੰਦਰਲੇ ਪਾਸੇ ਦੇ ਕੱਚ ਨੂੰ ਵੀ ਸਾਫ਼ ਕਰ ਦਿਆਂ।’

ਛੇਤੀ ਹੀ ਤੇ ਬੜੇ ਚੰਗੇ ਦੰਗ ਨਾਲ ਉਸਨੇ ਅੰਦਰੋਂ ਕੱਚ ਦੀ ਸਫਾਈ ਕਰ ਦਿੱਤੀ। ਕਿਸੇ ਹੋਰ ਸਰਵਿਸ ਸਟੇਸ਼ਨ ਵਿੱਚ ਇਸ ਵੱਲ ਧਿਆਨ ਨਹੀਂ ਦਿੱਤਾ ਜਾਂਦਾ।

ਇਸ ਛੋਟੀ ਜਿਹੀ ਵਿਸ਼ੇਸ਼ ਸੇਵਾ ਕਾਰਨ ਨਾ ਸਿਰਫ ਮੈਨੂੰ ਰਾਤ ਨੂੰ ਵਧੀਆ ਦਿੱਸਣ ਲੱਗਾ

ਪਿਆ (ਤੋ ਇਸ ਨਾਲ ਬਹੁਤ ਫਰਕ ਵੀ ਪਿਆ), ਬਲਕਿ ਮੈਨੂੰ ਇਹ ਸਟੇਸ਼ਨ ਘਾਟ ਨਹੀਂ ਇਤਫਾਕ ਨਾਲ, ਮੈਂ ਅਗਲੇ ਤਿੰਨ ਮਹੀਨਿਆਂ ਵਿੱਚੋਂ ਅੱਠ ਵਾਰ ਸਿਨਸਿਨਾਟੀ ਤੋਂ ਗੁਜ਼ਰਿਆ। ਵਾਰ ਮੈਂ ਇਸੇ ਸਟੇਸ਼ਨ ਤੋਂ ਗੁੱਟਿਆ ਤੇ ਹਰ ਵਾਰ ਮੈਨੂੰ ਆਸ ਤੋਂ ਕਿਤੇ ਵਧ ਸਰਵਿਸ ਹੇਠਾਂ ਮਿਲੀ। ਇਹ ਵੀ ਰੋਕਕ ਸੀ ਕਿ ਹਰ ਵਾਰ ਜਦੋਂ ਵੀ ਮੈਂ ਉੱਥੇ ਪੁੱਜਿਆ (ਇੱਕ ਵਾਰ ਤਾਂ ਸਬੰਧ 4 ਵੱਲ ਗਏ ਸਨ), ਮੈਨੂੰ ਉੱਥੇ ਬਹੁਤ ਸਾਰੀਆਂ ਕਾਰਾਂ ਖੜੀਆਂ ਮਿਲੀਆਂ। ਕੁਲ ਮਿਲਾਕੇ ਮੈਂ ਪਿਥੇ ਸਟੇਸ਼ਨ ਤੋਂ ਤਕਰੀਬਨ 100 ਗੈਲਨ ਪਟਰੋਲ ਖਰੀਦਿਆ ਹੋਵਾਂਗਾ।

ਜਦੋਂ ਮੈਂ ਪਹਿਲੀ ਵਾਰ ਉੱਥੇ ਆਇਆ, ਤਾਂ ਅੰਟੀਡੋਟ ਇਹ ਸੋਚ ਸਕਦਾ ਸੀ, ਇਥੇ ਬਾਹਰ ਦਾ ਹੈ। ਸਾਇਦ ਇਹ ਦੁਬਾਰਾ ਇਥੇ ਨਾ ਆਵੇ। ਉਸ ਵੱਲ ਵਿਸ਼ੇਸ਼ ਧਿਆਨ ਦੇ, ਨਾਲ ਕੀ ਸਾਇਦਾ ? ਇਹ ਤਾਂ ਕੇਵਲ ਇੱਕ ਵਾਰ ਦਾ ਗਾਹਕ ਹੈ।'

ਪਰ ਉਸ ਸਰਵਿਸ ਸਟੇਸ਼ਨ ਦੇ ਅਟੈਂਡੈਂਟ ਨੇ ਇਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਨਹੀਂ ਸੀ ਕਿਹਾ। ਪਹਿਲੇ ਸੇਵਾ ਨੂੰ ਪਹਿਲ ਦਿੱਤੀ ਜਾਂਦੀ ਸੀ ਤੇ ਇਸੇ ਕਾਰਨ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਪਟਰੋਲ ਭਰਨ ਤੋਂ ਬਿਨਾਂ ਨਹੀਂ ਸੀ ਮਿਲਦੀ, ਜਦੋਂ ਕਿ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੇ ਆਲੇ-ਦੁਆਲੇ ਦੇ ਪਟਰੋਲ ਪੰਪ ਵੀਰਾਨ ਸਿਰਫ ਗਰਿੰਦੇ ਸਨ। ਜੇਕਰ ਪਟਰੋਲ ਦੀ ਕੁਆਲਿਟੀ ਚਿੱਚ ਕੋਈ ਫਰਕ ਹੋਵੇ ਤਾਂ ਸਚ ਕਹਾਂ ਮੈਂ ਉਹ ਵੱਲ ਕਦੇ ਪਿਆਨ ਹੀ ਨਹੀਂ ਦਿੱਤਾ ਤੇ ਕੀਤਾ ਵੀ ਵਾਸਿਸ਼ ਸਨ।

ਜਰਕ ਕੋਲ ਸੇਵਾਭਾਵ ਦਾ ਸੀ। ਤੇ ਇਹ ਸਮਝਣ ਦੀ ਸੀ ਕਿ ਸੇਵਾਭਾਵ ਦੇ ਕਣ
ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਕਾਫੀ ਫਾਇਦਾ ਵੀ ਹੋ ਰਿਹਾ ਸੀ।

ਜਦੋਂ ਮੇਰੀ ਪਹਿਲੀ ਯਾਤਰਾ ਵਿੱਚਕਾਰ ਅਟੈਂਡੈਂਟ ਨੇ ਮੇਰੀ ਵਿਰਭੀਸ਼ਣ ਨੂੰ ਅੱਲੇ
ਸਾਫ਼ ਕੀਤਾ ਤਾਂ ਉਸਨੇ ਪੀਸਿਆਂ ਦਾ ਇੱਕ ਬੀਸ ਬੋ ਦਿੱਤਾ।

ਸੋਵਾ ਨੂੰ ਮਹੱਤਵ ਦਿਓ ਤੇ ਪੈਸਾ ਆਪਣੇ ਆਪ ਤੁਹਾਡੇ ਕੋਲ ਆ ਜਾਵੇਗਾ - ਹਮੇਸ਼ਾ

ਪਹਿਲ-ਸੇਵਾ ਵਾਲੇ ਰਵੱਈਏ ਨਾਲ ਹਰ ਸਥਿਤੀ ਤੋਂ ਲਾਭ ਹੁੰਦਾ ਹੈ। ਮੇਰੀ ਸ਼ੁਧਾਤ ਨੇਕਰੀ ਵਿੱਚ ਮੈਂ ਇੱਕ ਨੌਜਵਾਨ ਨਾਲ ਕੰਮ ਕਰਦਾ ਸੀ ਜਿਸਨੂੰ ਮੈਂ ਐਡ. ਐਚ. ਟਾ ਨਾਂ ਦੇਣਾ ਚਾਹੁੰਦਾ ਸੀ।

ਐਫ. ਐਚ. ਆਪਣੀ ਪਹਿਚਾਣ ਦੇ ਬਹੁਤੇ ਲੋਕਾਂ ਦੀ ਤਰ੍ਹਾਂ ਹੀ ਹੋਵੇਗਾ। ਉਹ ਇਨ ਗੱਲਾਂ ਦੀ ਚਿੰਤਾ ਕਰੇਗਾ ਕਰਦਾ ਸੀ ਕਿ ਉਸਦੇ ਕੋਲ਼ ਪੈਸਾ ਘਟ ਹੋ ਜਾਵੇ ਕਿ ਉਸਨੂੰ ਪੈਸੇ ਵੀ ਬਣੀ ਲੋੜ ਸੀ। ਉਹ ਹਮੇਸ਼ਾ ਪੈਸੇ ਦੀ ਕਮੀ ਬਾਰੇ ਹੀ ਸੋਚਦਾ ਰਹਿੰਦਾ, ਤੇ ਜਿਥੇ ਜਿਥੇ ਕਮਾਉਣ ਦੇ ਤਰੀਕਿਆਂ ਦੇ ਬਾਰੇ ਕਦੇ ਵੀ ਵਿਚਾਰ ਨਹੀਂ ਸੀ ਕਰਦਾ। ਹਰ ਹਫ਼ਤੇ ਐਫ. ਐਚ. ਆਇਸ ਦੇ ਸਮੇਂ ਆਪਣੇ ਨਿੱਜੀ ਬਜਟ ਦੀਆਂ ਸਮੀਖਿਆਵਾਂ ਤੇ ਕੰਮ ਕਰਦਾ ਰਹਿੰਦਾ। ਚਲਦੇ

ਕਿਸੇ ਮਨੁੱਖੀ ਹਿੱਸੇ ਵਿਚੋਂ ਸਾਹਿਬਾਂ ਤੋਂ ਘਟ ਤਨਖਾਹ ਮਿਲਦੀ ਹੈ। ਮੈਂ

‘ਕੌਰ’ ਜੈਸੇ ਦਾ ਰੁਕਣੀਆਂ ਸੀ, ‘ਇਹ ਕੰਪਨੀ ਇੰਨੀ ਵੱਡੀ ਹੈ। ਇਹ ਕਰੋੜਾਂ ਰਾਮ
ਲੋਕ ਜੈਸੇ ਨੂੰ ਇੰਨੀਆਂ ਮੋਟੀਆਂ-ਮੋਟੀਆਂ ਤਨਖਾਹਾਂ ਦੇ ਰਹੀ ਹੈ। ਇਸ
ਜ਼ਰੂਰੀ ਮਿਲਣੀ ਚਾਹੀਦੀ ਹੈ।’

ਜਦੋਂ ਵੀ ਤਨਖਾਹ ਵਾਹਾਉਣ ਦੀ ਵਾਰੀ ਆਉਂਦੀ ਤਾਂ ਐਫ. ਐਚ. ਨੂੰ ਹਮੇਸ਼ਾ ਅਣਦੇਖਾ ਕਰ ਦਿੱਤਾ ਜਾਂਦਾ। ਜਦੋਂ ਇਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਕਈ ਵਾਰੀ ਹੋ ਚੁੱਕਿਆ, ਤਾਂ ਇੱਕ ਦਿਨ ਉਸਨੇ ਫੈਸਲਾ ਲਿਆ ਕਿ ਉਹ ਆਪ ਜਕੌਂ ਜਿਆਦਾ ਤਨਖਾਹ ਦੀ ਮੰਗ ਕਰੇਗਾ। 30 ਮਿੰਟ ਬਾਅਦ ਐਫ. ਐਚ. ਨੇ ਫੌਰ ਵਿੱਚ ਮੁੜਿਆ। ਉਸਦੇ ਚਿਹਰੇ 'ਤੇ ਸਪਸ਼ਟ ਲਿਖਿਆ ਹੋਇਆ ਸੀ ਕਿ ਅਗਲੇ ਮਹੀਨੇ ਵੀ ਉਸਨੂੰ ਉਨੀ ਹੀ ਤਨਖਾਹ ਮਿਲਣ ਵਾਲੀ ਹੋ ਜਿੰਨੀ ਕਿ ਇਸ ਮਹੀਨੇ ਮਿਲੀ ਸੀ।

ਇਕਦਮ ਅੱਫ. ਐਚ. ਨੇ ਆਪਣੀ ਭੁੱਖ ਕੱਟਣੀ ਸ਼ੁਰੂ ਕਰ ਦਿੱਤੀ। 'ਉਹ, ਗਾਭ ! ਭੇੜ ਜਾਰੇ ਪਿਛੇ ਵਿਚ ਅੱਗ ਲੱਗ ਗਈ। ਜਦੋਂ ਮੈਂ ਤਨਮਾਹ ਵਧਾਉਣ ਦੀ ਗੱਲ ਕੀਤੀ ਤਾਂ ਜ਼ੋਰ ਜਾਣਦੇ ਹੋ ਉਸ ਭੁੱਖੇ ਨੇ ਮੈਨੂੰ ਕੀ ਕਿਹਾ ? ਉਸਨੇ ਮੈਨੂੰ ਇਹ ਪੁੱਛਣ ਦੀ ਹਿਮਕਤ ਨਹੀਂ 'ਤੁਹਾਨੂੰ ਇਹ ਕਿਉਂ ਲਗਦਾ ਹੈ ਕਿ ਤੁਹਾਡੀ ਤਨਮਾਹ ਵਧਣੀ ਚਾਹੀਦੀ ਹੈ ?'

‘ਮੈਂ ਉਸਦੇ ਸਾਹਮਣੇ ਬੜੇ ਕਾਰਨ ਗਿਣਾ ਦਿੱਤੇ।’ ਐਫ. ਐਚ. ਨੇ ਕਿਹਾ। ‘ਮੈਂ ਉਸਨੂੰ ਦੱਸਿਆ ਕਿ ਕਈ ਵਾਰ ਮੇਰੇ ਤੋਂ ਜੁਨੀਅਰ ਲੋਕਾਂ ਨੂੰ ਵੀ ਪ੍ਰਮੋਸ਼ਨ ਦਿੱਤਾ ਗਿਆ ਹੈ। ਮੈਂ ਉਸਨੂੰ ਦੱਸਿਆ ਕਿ ਮੇਰਾ ਖਰਚ ਦਿਨ-ਬ-ਦਿਨ ਵਧਦਾ ਜਾ ਰਿਹਾ ਹੈ ਤੇ ਮੇਰੀ ਤਨਖਾਹ ਉਥੇ ਹੀ ਟਕਰੀ ਘਟੀ ਹੈ। ਤੇ ਮੈਂ ਉਸਨੂੰ ਦੱਸਿਆ ਕਿ ਆਰਟਿਸ ਵਿੱਚ ਮੈਨੂੰ ਜਿਹੜਾ ਕੰਮ ਕਿਹਾ ਜਾਂਦਾ ਹੈ ਮੈਂ ਉਹ ਕੰਮ ਕਰ ਦਿੰਦਾ ਹਾਂ।’

‘ਤੇ ਇਸਦੇ ਬਾਅਦ ਵੀ ਮੇਰੀ ਤਨਖਾਹ ਕਿਉਂ ਨਹੀਂ ਵਧਣੀ ਚਾਹੀਦੀ ? ਮੈਨੂੰ ਜ਼ਿਆਦਾ ਤਨਖਾਹ ਦੀ ਲੋੜ ਸੀ, ਪਰ ਮੈਨੂੰ ਜ਼ਿਆਦਾ ਪੈਸੇ ਦੇਣ ਦੀ ਬਜਾਏ ਤੁਸੀਂ ਉਨ੍ਹਾਂ ਲੋਕਾਂ ਦੀ ਤਨਖਾਹ ਵਧਾ ਕੇ ਰੱਖੋ ਜਿਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਇਸਦੀ ਜ਼ਿਆਦਾ ਲੋੜ ਨਹੀਂ ਹੈ।’

‘ਤਾਂ ਜਾਣਦੇ ਹੋ ਇਸਦੇ ਝਾਅਦ ਉਸਨੇ ਮੇਰੇ ਨਾਲ ਕਿਹੋ ਜਿਹਾ ਵਿਹਿਰਾਵ ਕੀਤਾ’,
‘ਜੇਕਰ ਅੱਜ ਨੇ ਅੱਗੇ ਕਿਹਾ, ‘ਉਸਨੇ ਇਹੋ ਜਿਹਾ ਵਿਹਿਰਾਵ ਕੀਤਾ ਜਿਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਮੈਂ ਭੀਖ ਮੰਗ
ਕਰਾਂਗਾ’। ਉਸਨੇ ਕਿਹਾ, ‘ਜਦੋਂ ਤੁਹਾਡਾ ਚਿਕਾਰਡ ਦੱਸੇਗਾ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਜਿਆਦਾ ਤਨਖਾਹ ਦੇ
ਲਾਇਕ ਹੋ ਰਹੇ ਹੋ ਤਾਂ ਤੁਹਾਨੂੰ ਆਪਣੇ ਆਪ ਹੀ ਜਿਆਦਾ ਤਨਖਾਹ ਮਿਲਣ ਲੱਗ ਜਾਵੇਗੀ।’

ਸੰਖੇਪ ਵਿੱਚ, ਸਫਲਤਾ ਵੱਲ ਅੱਗੇ ਲੈ ਜਾਣ ਵਾਲੇ ਰਵੱਈਏ ਵਿਕਸਤ ਕਰੋ।

1. 'ਮੇਰੇ ਵਿੱਚ ਉਤਸ਼ਾਹ ਹੈ' ਦਾ ਰਵੱਈਆ ਵਿਕਸਤ ਕਰੋ। ਤੁਹਾਡੇ ਵਿੱਚ ਉਤਸ਼ਾਹ ਹੋਵੇਗਾ, ਤੁਹਾਨੂੰ ਉਨੇ ਹੀ ਵਧੀਆ ਨਤੀਜੇ ਮਿਲਣਗੇ। ਤੁਸੀਂ ਇਸ ਨਾਲ ਆਪਣੇ ਅੰਦਰ ਉਤਸ਼ਾਹ ਭਰ ਸਕਦੇ ਹੋ :

ਉ. ਗਹਿਰਾਈ ਵਿੱਚ ਜਾਓ। ਜਦੋਂ ਤੁਹਾਨੂੰ ਕੋਈ ਚੀਜ਼ ਚੁੱਖੀ ਲੱਗੇ, ਤਾਂ ਥਾਹੇ ਜਿਆਦਾ ਤੋਂ ਜਿਆਦਾ ਜਾਨਣ ਦੀ ਕੋਸ਼ਿਸ਼ ਕਰੋ। ਇਸ ਨਾਲ ਉਸ ਵਧਦਾ ਹੈ।

ਅ. ਹਰ ਕੰਮ ਦਿਲ ਨਾਲ ਕਰੋ। ਤੁਹਾਡੀ ਮੁਸਕਰਾਹਟ, ਤੁਹਾਡਾ ਹੱਥ ਮਿਲਦੇ ਤੁਹਾਡੀ ਚਰਚਾ, ਤੁਹਾਡੀ ਤੌਰ, ਹਰ ਗੱਲ ਵਿੱਚ ਉਤਸ਼ਾਹ ਤੇ ਫਾਨ ਵਿਖਦੀ ਚਾਹੀਦੀ ਹੈ। ਜ਼ਿੰਦਗੀ ਨਾਲ ਕੰਮ ਕਰੋ।

ੲ. ਚੰਗੀ ਖਬਰ ਫੈਲਾਓ। ਕਿਸੇ ਵੀ ਬੰਦੇ ਨੂੰ ਖੁਸ਼ੀ ਖਬਰ ਸੁਣਕੇ ਕੋਈ ਚੀਜ਼ ਹਾਸਿਲ ਨਹੀਂ ਕੀਤੀ ਜਾ ਸਕਦੀ ਹੈ।

2. 'ਤੁਸੀਂ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਹੋ' ਦਾ ਰਵੱਈਆ ਵਿਕਸਤ ਕਰੋ। ਜਦੋਂ ਤੁਸੀਂ ਲੋਕ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਅਨੁਭਵ ਕਰਾਉਂਦੇ ਹੋ, ਤਾਂ ਲੋਕ ਤੁਹਾਡੇ ਵਾਸਤੇ ਜਿਆਦਾ ਕੰਮ ਕਰਨ। ਇਹ ਗੱਲਾਂ ਯਾਦ ਰਖੋ :

ਉ. ਹਰ ਮੌਕੇ ਤੇ ਪ੍ਰਸੰਸਾ ਕਰੋ। ਲੋਕਾਂ ਨੂੰ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਅਨੁਭਵ ਕਰਾਓ।

ਅ. ਲੋਕਾਂ ਨੂੰ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦਾ ਨਾਂ ਲੈ ਕੇ ਬੁਲਾਓ।

3. 'ਮਹਿਲਾਂ ਸੇਵਾ/ਸਹਾਇਤਾ' ਵਾਲਾ ਰਵੱਈਆ ਵਿਕਸਤ ਕਰੋ ਤੇ ਪੀਸ ਆਪਣੇ ਤੁਹਾਡੇ ਕੰਮ ਆ ਜਾਵੇਗਾ। ਹਰ ਕੰਮ ਵਿੱਚ ਇਹ ਅਸੂਲ ਬਣਾ ਲਵੋ, ਲੋਕ ਤੁਹਾਡੇ ਜਿੰਨੀ ਆਸ ਕਰਦੇ ਹਨ, ਤੁਸੀਂ ਉਸ ਤੋਂ ਜਿਆਦਾ ਹੀ ਦਿਓ।

□□□

9

ਲੋਕਾਂ ਬਾਰੇ ਚੰਗਾ ਸੋਚੋ

ਸਫਲਤਾ ਹਾਸਿਲ ਕਰਨ ਦੇ ਇਹ ਬੁਨਿਆਦੀ ਅਸੂਲ ਹਨ। ਸਾਨੂੰ ਇਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਆਪਣੇ ਦਿਮਾਗ ਵਿੱਚ ਬਿਠਾ ਲੈਣਾ ਚਾਹੀਦਾ ਹੈ ਤੇ ਇਸ ਨੂੰ ਹਮੇਸ਼ਾ ਯਾਦ ਰਖੋ। ਇਹ ਅਸੂਲ ਹੈ : ਸਫਲਤਾ ਦੂਜੇ ਲੋਕਾਂ ਦੇ ਸਹਿਯੋਗ ਤੇ ਨਿਰਭਰ ਕਰਦੀ ਹੈ। ਤੁਹਾਡੇ ਤੇ ਤੁਹਾਡੇ ਨਿਸ਼ਾਨਿਆਂ ਦੇ ਵਿਚਕਾਰ ਇਕੱਠਾ ਅੰਤਰ ਦੂਜਿਆਂ ਦਾ ਸਹਿਯੋਗ ਹੈ।

ਇਸ ਨੂੰ ਇਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਦੇਖੀਏ : ਕਿਸੇ ਅਫਸਰ ਨੂੰ ਆਪਣੇ ਅਹੁਦੇ ਦੀ ਪਾਲਣਾ ਕਰਨ ਲਈ ਵਰਕਰਾਂ ਤੇ ਨਿਰਭਰ ਹੋਣਾ ਪੈਂਦਾ ਹੈ। ਜੇਕਰ ਉਹ ਉਸਦੇ ਅਹੁਦੇ ਨੂੰ ਨਹੀਂ ਮੰਨਦੇਗੇ ਤਾਂ ਕੰਪਨੀ ਦਾ ਪ੍ਰੋਜੈਕਟ ਉਸ ਅਫਸਰ ਨੂੰ ਨੌਕਰੀ ਤੋਂ ਕੱਢ ਦੇਵੇਗਾ ਜਦੋਂ ਕਿ ਵਰਕਰਾਂ ਦਾ ਕੁੱਝ ਵੀ ਨਹੀਂ ਵਿਗੜੇਗਾ। ਸੋਲਜਮੈਨ ਨੂੰ ਆਪਣਾ ਸਮਾਨ ਵੇਚਣ ਲਈ ਗ੍ਰਾਹਕਾਂ ਤੇ ਨਿਰਭਰ ਹੋਣਾ ਪੈਂਦਾ ਹੈ। ਜੇਕਰ ਗ੍ਰਾਹਕ ਉਸਦਾ ਸਮਾਨ ਨਹੀਂ ਖਰੀਦਦੇਗੇ ਤਾਂ ਸੋਲਜਮੈਨ ਅਸਫਲ ਹੋ ਜਾਵੇਗਾ। ਇਸੇ ਤਰ੍ਹਾਂ, ਕਾਲਜ ਦਾ ਡੀਨ ਵੀ ਆਪਣੇ ਵਿਦਿਆਰਥੀ ਪ੍ਰੋਫੈਸਰਾਂ ਤੇ ਨਿਰਭਰ ਰਹਿੰਦਾ ਹੈ। ਇਕ ਰਾਜਸੀ ਨੇਤਾ ਆਪਣੀ ਚੋਣ ਲਈ ਵੋਟਰਾਂ ਤੇ ਨਿਰਭਰ ਹੋਂਦਾ ਹੈ। ਇਕ ਲਿਖਾਰੀ ਆਪਣੀਆਂ ਕਿਤਾਬਾਂ ਦੀ ਵਿਕਰੀ ਲਈ ਪਾਠਕਾਂ ਤੇ ਨਿਰਭਰ ਕਰਦਾ ਹੈ। ਕੋਈ ਚੋਰ ਸਟੋਰ ਮਾਲਕ ਕੇਵਲ ਇਸ ਲਈ ਚੋਰ ਸਟੋਰ ਮਾਲਕ ਬਣਿਆ ਕਿਉਂਕਿ ਵਰਕਰਾਂ ਨੇ ਉਸਨੂੰ ਲੀਡਰ ਮੰਨਿਆ ਤੇ ਗ੍ਰਾਹਕਾਂ ਨੇ ਉਸਦੀਆਂ ਕਾਰੋਬਾਰੀ ਯੋਜਨਾਵਾਂ ਨੂੰ ਪਸੰਦ ਕੀਤਾ।

ਇਤਿਹਾਸ ਵਿੱਚ ਇਹੋ ਜਿਹਾ ਵਕਤ ਰਿਹਾ ਹੈ ਜਦੋਂ ਕਿਸੇ ਇਨਸਾਨ ਨੇ ਕੇਵਲ ਆਪਣੀ ਤਾਕਤ ਦੇ ਬਲ ਤੇ ਸੱਤਾ ਹਾਸਿਲ ਕੀਤੀ। ਉਸ ਦੇਰ ਵਿੱਚ ਜਾਂ ਤਾਂ ਬੁਰਾ 'ਲੀਡਰ' ਦੇ ਨਾਲ ਸਹਿਯੋਗ ਕਰਦਾ, ਜਾਂ ਫਿਰ ਉਸਦਾ ਮਿਰ ਪਭ ਤੋਂ ਜੁਦਾ ਕਰ ਦਿੱਤਾ ਜਾਂਦਾ ਸੀ।

ਪਰ ਇਹ ਜਾਣ ਲਵੋ ਕਿ ਅੱਜ ਕੱਲ੍ਹ ਜਾਂ ਤਾਂ ਕੋਈ ਬੁਰਾ ਤੁਹਾਨੂੰ ਆਪਣੀ ਇੱਛਾ ਨਾਲ

ਸਾਹਿਬੇਗ ਦੇਵਗਾ ਜਾਂ ਫਿਰ ਉਹ ਤੁਹਾਨੂੰ ਬਿਲਕੁਲ ਵੀ ਸਾਹਿਬੇਗ ਨਹੀਂ ਦੇਵੇਗਾ।

ਹੁਕ ਤੁਸੀਂ ਇਹ ਪੁੱਛ ਸਕਦੇ ਹੋ, 'ਚਲੋ ਇਹ ਮੰਨ ਲਿਆ ਕਿ ਮੈਂ ਸਿਹਤੀ ਸਨ। ਚਾਹੁੰਦਾ ਹਾਂ, ਉਸਨੂੰ ਹਾਸਿਲ ਕਰਨ ਲਈ ਮੈਨੂੰ ਦੂਜਿਆਂ ਤੋਂ ਨਿਰਭਰ ਗਿਣਦਾ ਪੈਂਦਾ ਹੈ, ਭਾ। ਕਿਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਇਨ੍ਹਾਂ ਲੋਕਾਂ ਨੂੰ ਪ੍ਰੀਤਿਤ ਕਰਾਂ ਕਿ ਉਹ ਮੈਨੂੰ ਸਾਹਿਯੋਗ ਦੇਣ ਤੇ ਮੈਨੂੰ ਲੀਡਰ ਮੰਨਦੇ।

ਇਸਦਾ ਜਵਾਬ ਇੱਕ ਛੋਟੇ ਜਿਹੇ ਵਾਕ ਵਿੱਚ ਦਿੱਤਾ ਜਾ ਸਕਦਾ ਹੈ: ਲੋਕਾਂ ਦੇ ਨੇ ਚੰਗਾ ਸੋਚੇ। ਜਦੋਂ ਤੁਸੀਂ ਲੋਕਾਂ ਦੇ ਬਾਰੇ ਚੰਗਾ ਸੋਚੋਗੇ ਤਾਂ ਉਹ ਤੁਹਾਨੂੰ ਪਸੰਦ ਕਰਨਗੇ ਤੇ ਤੁਹਾਨੂੰ ਸਾਹਿਯੋਗ ਵੀ ਦੇਣਗੇ। ਇਹ ਅਧਿਆਇ ਦੱਸਦਾ ਹੈ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਇਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਕਿਵੇਂ ਕਰ ਸਕਦੇ ਹੋ।

ਇਸ ਵਿੱਚ ਹਜ਼ਾਰਾਂ ਵਾਰੀ ਇਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਦਾ ਨਜ਼ਾਰਾ ਘਟਿਤ ਹੁੰਦਾ ਹੈ। ਕਿਸੇ ਕੋਈ ਸਮੂਹ ਦੀ ਥੋੜ੍ਹੀ ਥੋੜ੍ਹੀ ਗੱਲ ਹੋਂਦ ਹੋਂਦ ਹੈ। ਇਸ ਦਾ ਟੀਕਾ ਹੈ ਕਿਸੇ ਪ੍ਰਮੋਸ਼ਨ, ਨਵੀਂ ਨੌਕਰੀ, ਕਲੈਂਡਰ ਮੰਗਰੀਆ, ਸਨਮਾਨ ਵਾਸਤੇ ਨਾਂਵਾਂ ਤੇ ਵਿਚਾਰ ਜਿਵੇਂ ਕੰਪਨੀ ਦੇ ਨਵੇਂ ਪ੍ਰੀਜੈਂਟ, ਜੋ ਸੁਪਰਵਾਈਜ਼ਰ, ਨਵੇਂ ਸੇਲਜ ਮੈਨੇਜਰ ਲਈ। ਸਮੂਹ ਦੇ ਸਾਹਮਣੇ ਇੱਕ ਨਾਂ ਰੱਖਿਆ ਜਾਂਦਾ ਹੈ। ਚੇਅਰਮੈਨ ਪੁੱਛਦਾ ਹੈ, 'ਇਸਦੇ ਬਾਰੇ ਤੁਹਾਡੀ ਕੀ ਰਾਏ ਹੈ ?'

ਇਸਦਾ ਬਾਅਦ ਉਥੇ ਖੈਨ ਸਾਰੇ ਲੋਕ ਆਪਣੀਆਂ-ਆਪਣੀਆਂ ਚਾਵਾਂ ਵਿੱਚੋਂ ਆ ਕਈ ਨਾਂਵਾਂ ਦੇ ਬਾਰੇ ਇਹ ਰਾਏ ਸਕਾਚਾਤਮਕ ਹੁੰਦੀ ਹੈ ਜਿਵੇਂ : 'ਉਹ ਵਧੀਆ ਇਨਸਾਨ ਹੈ ਲੋਕ ਉਸਦੀ ਤਾਰੀਫ਼ ਕਰਦੇ ਹਨ। ਉਸਦਾ ਤਕਨੀਕੀ ਗਿਆਨ ਵੀ ਚੰਗਾ ਹੈ।'

“ਮਿਸਟਰ ਐਫ. ? ਉਹ ਮਿਲਨਸਾਰ ਹਨ, ਖੁਸ਼ਮਿਜਾਜ਼ ਇਨਸਾਨ। ਮੈਨੂੰ ਯਕੀਨ ਹੈ ਕਿ ਇਹ ਬੇਦਾ ਸਾਡੇ ਅਫੀਸ ਵਿੱਚ ਨੀਕ ਤਰ੍ਹਾਂ ਫਿਟ ਹੋ ਜਾਵੇਗਾ।”

ਕਈ ਨਾਂਵਾਂ ਤੇ ਵਿਚਾਰ ਕਰਦੇ ਵਕਤ ਸਾਨੂੰ ਨਕਾਰਾਤਮਕ ਬਿਆਨ ਸੁਣਾਏ ਜਾ ਸਕਦੇ ਹਨ। 'ਮੈਨੂੰ ਲੱਗਦਾ ਹੈ ਕਿ ਸਾਨੂੰ ਇਸ ਬੰਦੇ ਦੇ ਬਾਰੇ ਚੰਗੀ ਤਰ੍ਹਾਂ ਦੇਖਭਾਲ ਕਰ ਲੈਣੀ ਚਾਹੀਦੀ ਹੈ। ਉਸਦੀ ਲੋਕਾਂ ਨਾਲ ਪਟਵੀ ਨਹੀਂ ਬੈਠ ਆਉਂਦੀ।'

ਮੈਂ ਜਾਣਦਾ ਹਾਂ ਕਿ ਉਸਦਾ ਵਿਦਿਆਰਥੀ ਤੇ ਤਕਨੀਕੀ ਗਿਆਨ ਚੰਗਾ ਹੈ। ਮੈਨੂੰ ਉਸਦੀ ਕਾਬਲੀਅਤ ਤੇ ਵੀ ਕੋਈ ਸ਼ੱਕ ਨਹੀਂ ਹੈ। ਪਰ ਵਿਰ ਵੀ ਮੈਨੂੰ ਇਸ ਗੱਲ ਦੀ ਚਿੰਤਾ ਹੁੰਦੀ ਹੈ ਕਿ ਉਹ ਸਾਡੀ ਕੰਪਨੀ ਵਿੱਚ ਕਿਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਫਿਟ ਹੋਵੇਗਾ। ਲੋਕੀ ਨਾ ਤੇ ਉਸਨੂੰ ਪਸੰਦ ਕਰਨ, ਨਾ ਹੀ ਉਸਦੀ ਇੱਜ਼ਤ ।

ਇਹ ਇੱਕ ਬੜਾ ਹੀ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਸਿਧਾਂਤ ਹੈ : ਦਸ ਵਿੱਚੋਂ ਨੌਂ ਵਾਰ, 'ਪਸੰਦ ਕੀਤ' ਸ਼ਬਦ ਤੋਂ ਪਹਿਲਾਂ ਕਹੀ ਜਾਂਦੀ ਹੈ ਤੇ ਸਿਆਦਾਤਰ ਮਨਮਾਨੀਆ ਅੰਦਰ 'ਪਸੰਦ' ਸ਼ਬਦ ਤੋਂ ਬਗ਼ੈਰੀ ਯੋਗਤਾ ਤੋਂ ਸਿਆਦਾ ਮਹੱਤਤਾ ਦਿੱਤੀ ਜਾਂਦੀ ਹੈ।

ਧੁਨੀਵਰਸਿਟੀ ਪੁੱਛੇਸਰ ਦੀ ਸਿਲੇਕਸਨ ਵਿਚ ਵੀ ਇਹੀ ਸਿਧਾਂਤ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਹੁੰਦਾ ਨਿਰਾਉਂਦਾ ਹੈ। ਮੇਰੇ ਆਪਣੇ ਅਕੈਡਮਿਕ ਅਨੁਭਵ ਤੋਂ ਮੈਂ ਜਾਣਦਾ ਹਾਂ ਕਿ ਨਵੇਂ ਸ਼ੁੱਧ ਨਿਰਾਉਂਦਾ ਹੈ। ਮੇਰੇ ਆਪਣੇ ਅਕੈਡਮਿਕ ਅਨੁਭਵ ਤੋਂ ਮੈਂ ਜਾਣਦਾ ਹਾਂ ਕਿ ਨਵੇਂ ਸ਼ੁੱਧ ਨਿਰਾਉਂਦਾ ਹੈ। ਮੇਰੇ ਆਪਣੇ ਅਕੈਡਮਿਕ ਅਨੁਭਵ ਤੋਂ ਮੈਂ ਜਾਣਦਾ ਹਾਂ ਕਿ ਨਵੇਂ

ਭਾਲਤ ? ਆਨ-ਅਕੈਡਮਿਕ ? ਨਹੀਂ। ਜੇਕਰ ਕਿਸੇ ਬੰਦੇ ਨੂੰ ਪਸੰਦ ਨਹੀਂ ਕੀਤਾ ਜਾਵੇ ਤਾਂ ਉਸਨੂੰ ਇਤਿਆਰਬਖਸ਼ਿਆ ਨੂੰ ਪਤਾਵੀ ਦੱਗ ਨਾਲ ਨਹੀਂ ਪੜ੍ਹਾ ਸਕਦਾ।

ਇਸ ਗੱਲ ਨੂੰ ਠੀਕ ਤਰ੍ਹਾਂ ਸਮਝ ਲਓ। ਕਿਸੇ ਬੰਦੇ ਨੂੰ ਉੱਤੇ ਵੱਲ ਨਹੀਂ ਖਿਚਿਆ ਜਾਂਦਾ। ਇਸਦੀ ਬਜਾਏ, ਉਸਨੂੰ ਸਿਰਫ ਸਹਾਰਾ ਦਿੱਤਾ ਜਾਂਦਾ ਹੈ। ਅੱਜ ਦੇ ਦੌਰ ਵਿੱਚ ਕਿਸੇ ਭੱਲੇ ਇੰਜੀਨੀਅਰਸਤ ਜਾਂ ਇੰਨਾ ਧੀਰਜ ਨਹੀਂ ਹੈ ਕਿ ਉਹ ਕਿਸੇ ਦੂਜੇ ਨੂੰ ਨੌਕਰੀ ਦੀ ਪੱਤੀ ਤੇ ਉੱਤੇ ਨੂੰ ਖਿੱਚੇ। ਕਿਸੇ ਇਨਸਾਨ ਨੂੰ ਇਸ ਲਈ ਜੁਟਿਆ ਜਾਂਦਾ ਹੈ ਕਿਉਂਕਿ ਉਹ ਬਾਕੀ ਸਾਰੇ ਲੋਕਾਂ ਕੋਲੋਂ ਉਚਾ ਨਜ਼ਰ ਆਉਂਦਾ ਹੈ।

ਸਾਨੂੰ ਉਝੇ ਦੀ ਪੋਝੀ ਤੇ ਚੜ੍ਹਨ ਖਾਤਰ ਸਧਾਰਾ ਤਾਂ ਹੀ ਦਿੱਤਾ ਜਾਂਦਾ ਹੈ ਜਦੋਂ ਲੋਕਾਂ ਨੂੰ ਇਹ ਸਫ਼ਾਰਾ ਹੋਵੇ ਕਿ ਉਹ ਸਾਨੂੰ ਪਸੰਦ ਕਰਦੇ ਹਨ। ਤੁਸੀਂ ਜਦੋਂ ਵੀ ਇੱਕ ਦੇਸ਼ਤ ਯਾਤਰਾ ਉੱਤੇ ਹੋ ਤਾਂ ਉਹ ਤੁਹਾਨੂੰ ਇੱਕ ਇੱਕ ਉਝੇ ਪਹੁੰਚਾ ਦਿੰਦਾ ਹੈ ਤੇ ਸ਼ੁੱਧ ਤੁਸੀਂ ਪਸੰਦ ਕੀਤੇ ਜਾਂਦੇ ਹੋ, ਇਸ ਲਈ ਉਝੇ ਉਨਾਉਂਦੇ ਸਮੇਂ ਸਾਹਮਣੇ ਵਾਲੇ ਨੂੰ ਵਜਨ ਵੀ ਨਹੀਂ ਲਗਾਵਾਂ।

ਸਫਲ ਲੋਕਾਂ ਦੇ ਕੋਲ ਹਰਮਨ ਪਿਆਰਾ ਬਣਨ ਦੀ ਯੋਜਨਾ ਹੁੰਦੀ ਹੈ। ਕੀ ਤੁਹਾਡੇ ਕੋਲ ਹੈ ? ਜਿਹੜੇ ਲੋਕ ਸਿਖਰ ਤੇ ਪੁਜਦੇ ਹਨ ਉਹ ਇਸ ਬਾਰੇ ਸਿਆਣਾ ਨਹੀਂ ਏਸਦੇ ਕਿ ਲੋਕਾਂ ਦੇ ਫਰੇ ਚੰਗਾ ਸੋਚਣ ਦੀਆਂ ਤਕਨੀਕਾਂ ਕੀ ਹਨ। ਪਰ ਤੁਹਾਨੂੰ ਇਹ ਜਾਣਕੇ ਹੋਰਨਾਂ ਨੂੰ ਵੱਧੀ ਕਿ ਬਹੁਤ ਮਹਾਨ ਲੋਕਾਂ ਦੇ ਕੋਲ ਲੋਕਾਂ ਨੂੰ ਪ੍ਰਭਾਵਿਤ ਕਰਨ ਦੀ ਇੱਕ ਸਪਸ਼ਟ, ਨਿਰਮਾਤਿਤ, ਇਹੋ ਤੱਕ ਕਿ ਲਿਮਟ ਯੋਜਨਾ ਵੀ ਹੁੰਦੀ ਹੈ।

ਰਾਸਟ੍ਰਪਤੀ ਸਿੰਭਨ ਜਾਨਮਨ ਦਾ ਉਦਾਹਰਣ ਲਓ। ਪ੍ਰੈਜੀਡੈਂਟ ਬਣਨ ਦੇ ਬਹੁਤ ਘੱਟ ਸਿੰਭਨ ਜਾਨਮਨ ਨੇ ਸਫਲਤਾ ਦਾ ਆਪਣਾ ਰਸ-ਨੁਕਤਾ ਪ੍ਰੇਰਾਮ ਤਿਆਰ ਕੀਤਾ।

ਸੀ। ਇਤਿਹਾਸ ਭਾਵਾਹ ਹੈ ਕਿ ਉਹ ਇਹਨਾਂ ਨੁਕਤਿਆਂ ਨੂੰ ਆਪਣੇ ਜੀਵਨ ਵਿੱਚ ਸਿਰਫ਼ ਸਨ ਤੇ ਇਹ ਨੁਕਤੇ/ਸੂਤਰ ਹਨ :

1. ਨਾਂ ਧਾਦ ਰੱਖਣ ਦੀ ਅਦਾਤ ਪਾਉ। ਜੇਕਰ ਤੁਸੀਂ ਇਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਨਹੀਂ ਕਰਦੇ ਤਾਂ ਸਾਡੇ ਵਾਲੇ ਨੂੰ ਇਹ ਲੱਗ ਸਕਦਾ ਹੈ ਕਿ ਤੁਹਾਡੀ ਉਸ ਵਿੱਚ ਕੋਈ ਦਿਲਚਸਪੀ ਹੀ ਨਹੀਂ।
2. ਇੱਕ ਇਹੋ ਜਿਹੇ ਸੁਖਦਾਈ ਬੰਦੇ ਬਣੋ, ਜਿਸ ਤੋਂ ਤੁਹਾਡੇ ਨਾਲ ਹੋਣ ਤੇ ਕੋਈ ਭੈ ਵਿੱਚ ਨਾ ਰਹੇ। ਮਖੌਲੀਏ, ਤਜਰਬੇਕਾਰ ਇਨਸਾਨ ਬਣੋ।
3. ਆਪਣੇ ਦਿਮਾਗ ਨੂੰ ਠੰਡਾ ਰੱਖਣ ਦੀ ਅਦਾਤ ਪਾਉ ਤਾਂ ਸੁ ਕਰੀਨ ਹਾਲਾਤ ਨੇ ਉੱਤਮਿਤ ਜਾਂ ਪਰੋਸਨ ਨਾ ਕਰਨ।
4. ਬੜਬੋਲੇ ਨਾ ਬਣੋ। ਸਾਹਮਣੇ ਵਾਲੇ ਨੂੰ ਇਹ ਅਹਿਸਾਸ ਨਾ ਹੋਣ ਦਿਓ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੇ ਆਪ ਨੂੰ ਜਾਣੀਜਾਣ ਸਮਝਦੇ ਹੋ।
5. ਦਿਲਚਸਪ ਬਣਨ ਦੀ ਅਦਾਤ ਪਾਉ, ਤਾਂ ਸੁ ਲੋਕ ਤੁਹਾਡੇ ਨੇੜੇ-ਤੇੜੇ ਰਹਿਣਾ ਚਾਹੇ।
6. ਆਪਣੇ ਵਿਅਕਤੀਤਵ ਤੋਂ 'ਚੁਭਣ ਵਾਲੇ' ਤੱਤਾਂ ਨੂੰ ਬਾਹਰ ਕੱਢ ਸੁੱਟੋ।
7. ਸੱਚੀ ਧਾਰਮਿਕ ਭਾਵਨਾ ਨਾਲ ਹਰ ਭਲਤਫਿਹਮੀ ਨੂੰ ਦੂਰ ਕਰਨ ਦੀ ਪੂਰੀ ਕੋਸ਼ਿਸ਼ ਕਰੋ। ਆਪਣੀਆਂ ਸਿਕਾਇਤਾਂ ਨੂੰ ਨਾਲੀ ਵਿੱਚ ਵਗ ਜਾਣ ਦਿਓ।
8. ਲੋਕਾਂ ਨੂੰ ਪਸੰਦ ਕਰਨ ਦਾ ਅਭਿਆਸ ਕਰੋ, ਤੇ ਕੁੱਝ ਸਮੇਂ ਬਾਅਦ ਤੁਸੀਂ ਸਿਰਫ਼ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਪਸੰਦ ਕਰਨ ਲਗ ਜਾਵੋਗੇ।
9. ਕਿਸੇ ਦੀ ਉਪਲਬਧੀ ਜਾਂ ਸਫਲਤਾ ਤੇ ਵਧਾਈ ਦੇਣ ਦਾ ਕੋਈ ਮੌਕਾ ਨਾ ਗਵਾਓ, ਕਿ ਦੁੱਖ ਜਾਂ ਨਿਰਾਸ਼ਾ ਵਿੱਚ ਹਮਦਰਦੀ ਜਤਾਉਣ ਦਾ।
10. ਲੋਕਾਂ ਨੂੰ ਰੂਹਾਨੀ ਸ਼ਕਤੀ ਦਿਓ ਤੇ ਉਹ ਤੁਹਾਨੂੰ ਪਸੰਦ ਕਰਨ ਲਗਣਗੇ।

ਇਨ੍ਹਾਂ ਦਸ ਸੋਚੇ ਪਰ ਬੇਹੱਦ ਪ੍ਰਭਾਵੀ 'ਲੋਕਾਂ ਨੂੰ ਪਸੰਦ ਕਰਨ ਲਈ' ਅਸੂਲਾਂ ਨੂੰ ਕਾਰਨ ਹੀ ਪ੍ਰੀਜ਼ੀਡੈਂਟ ਜਾਨਸਨ ਨੂੰ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੇ ਵੇਟਰਾਂ ਨੇ, ਪਾਰਲੀਮੈਂਟ ਮੈਂਬਰਾਂ ਨੇ ਪਸੰਦ ਕੀਤਾ। ਇਨ੍ਹਾਂ ਦਸ ਅਸੂਲਾਂ ਨੂੰ ਜੀਵਨ ਵਿੱਚ ਉਤਾਰਨ ਨਾਲ ਪ੍ਰੀਜ਼ੀਡੈਂਟ ਜਾਨਸਨ ਨੂੰ ਸਹਾਰਾ ਦੇਣ ਵਾਲੇ ਪਹੁੰਚਾਉਣਾ ਜਿਆਦਾ ਅਸਾਨ ਹੋ ਗਿਆ।

ਇਨ੍ਹਾਂ ਅਸੂਲਾਂ ਨੂੰ ਇੱਕ ਵਾਰ ਫਿਰ ਤੋਂ ਪੜ੍ਹੋ। ਪਿਆਨ ਦਿਓ ਕਿ ਇਥੇ ਬਦਲਾ ਲੈ

ਦੀ ਫੌਜ ਨਹੀਂ ਭਰੀ ਗਈ ਹੈ। ਇਥੇ ਇਹ ਵੀ ਨਹੀਂ ਕਿਹਾ ਗਿਆ ਹੈ ਕਿ ਭਲਤਫਿਹਮੀ ਦੂਰ ਭਰਨ ਲਈ ਤੁਸੀਂ ਸਾਹਮਣੇ ਵਾਲੇ ਦੀ ਪਹਿਲ ਦਾ ਇਤਜ਼ਾਰ ਕਰੋ। ਇਥੇ ਇਹੋ ਜਿਹਾ ਵਿਚਾਰ ਵੀ ਨਹੀਂ ਹੈ ਕਿ ਮੈਂ ਸਭ ਕੁੱਝ ਜਾਣਦਾ ਹਾਂ ਤੇ ਬਾਕੀ ਸਾਰੇ ਲੋਕ ਮੁਰਖ ਹਨ।

ਹਰੇ ਉਹ ਬਿਜਨਸ ਵਿੱਚ ਹੋਣ, ਕਲਾ, ਵਿਗਿਆਨ ਜਾਂ ਰਾਜਨੀਤੀ ਵਿੱਚ ਹੋਣ, ਮਹਾਨ ਲੋਕ ਬਣੇ ਮਨਾਵੇ, ਖੁਸ਼ੀਜਾਜ਼ ਹੁੰਦੇ ਹਨ। ਉਨ੍ਹਾਂ ਵਿੱਚ ਇਹੋ ਜਿਹੀ ਕਲਾ ਹੁੰਦੀ ਹੈ ਕਿ ਲੋਕ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਪਸੰਦ ਕਰਨ ਲਗਦੇ ਹਨ।

ਪਰ ਦੇਸਤੀ ਖਰੀਦਣ ਦੀ ਕੋਸ਼ਿਸ਼ ਨਾ ਕਰੋ ਕਿਉਂਕਿ ਦੇਸਤੀ ਵਿਕਾਊ ਨਹੀਂ ਹੁੰਦੀ। ਜੇਕਰ ਭਾਵਨਾ ਸੱਚੀ ਹੈ, ਜੇਕਰ ਤੁਸੀਂ ਸਾਹਮਣੇ ਵਾਲੇ ਨੂੰ ਸਚਮੁਚ ਪਸੰਦ ਕਰਦੇ ਹੋ ਤਾਂ ਤੋਹਫਾ ਦੇਣਾ ਚੰਗੀ ਫੀਲ ਹੈ। ਪਰ ਜੇਕਰ ਇਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਨਹੀਂ ਹੈ ਤਾਂ ਤੋਹਫੇ ਨੂੰ ਅਕਸਰ ਰਿਸਵਤ ਸਮਝ ਲਿਆ ਜਾਂਦਾ ਹੈ।

ਪਿਛਲੇ ਸਾਲ ਕਿਸਮਸ ਦੇ ਕੁੱਝ ਦਿਨ ਪਹਿਲਾਂ ਮੈਂ ਇੱਕ ਮਹਿਮਾਨ ਅਭਾਰ ਦੀ ਟ੍ਰਾਂਕਿਡ ਫਰਮ ਦੇ ਪ੍ਰੀਜ਼ੀਡੈਂਟ ਦੇ ਦਫਤਰ ਵਿੱਚ ਬੈਠਿਆ ਹੋਇਆ ਸੀ। ਜਦੋਂ ਮੈਂ ਵਿਦਾ ਲੈਣ ਵਾਲਾ ਸਾਂ ਤਾਂ ਉਥੇ ਇੱਕ ਡਿਲੇਵਰੀ ਮੈਨ ਤੋਹਫਾ ਲੈ ਕੇ ਆਇਆ, ਜਿਹੜਾ ਉਸਨੂੰ ਸਥਾਨਿਕ ਟਾਇਰ-ਰਿਕੀਪਿੰਗ ਫਰਮ ਨੇ ਡਿਜਨਾਇਆ ਸੀ। ਤੋਹਫੇ ਨੂੰ ਦੇਖਕੇ ਮੇਰੇ ਦੇਸਤ ਦਾ ਦਿਮਾਗ ਖਰਾਬ ਹੋ ਗਿਆ ਤੇ ਉਸਨੇ ਚਿਤਕੇ ਡਿਲੇਵਰੀ ਮੈਨ ਨੂੰ ਕਿਹਾ ਕਿ ਉਹ ਤੋਹਫੇ ਨੂੰ ਵਾਪਸ ਲੈ ਜਾਵੇ ਤੇ ਭੇਜਣ ਵਾਲੇ ਨੂੰ ਸੋਪ ਦੇਵੇ।

ਜਦੋਂ ਡਿਲੇਵਰੀ ਮੈਨ ਚਲਾ ਗਿਆ ਤਾਂ ਮੇਰੇ ਦੇਸਤ ਨੇ ਮੈਨੂੰ ਕਿਹਾ, 'ਮੈਨੂੰ ਭਲਤ ਨਾ ਸਮਝਦਾ। ਮੈਨੂੰ ਤੋਹਫੇ ਲੈਣਾ ਜਾਂ ਦੇਣਾ ਦੋਵੇਂ ਹੀ ਪਸੰਦ ਹਨ।'

ਇਹ ਉਸਨੇ ਮੈਨੂੰ ਉਨ੍ਹਾਂ ਤੋਹਫਿਆਂ ਦੇ ਬਾਰੇ ਦੱਸਿਆ ਜਿਹੜੇ ਉਸਨੂੰ ਉਸਦੇ ਦੇਸਤਾਂ ਨੇ ਦਿੱਤੇ ਸਨ।

'ਪਰ,' ਉਸਨੇ ਅੱਗੇ ਕਿਹਾ, 'ਜਦੋਂ ਤੋਹਫਾ ਰਿਸਵਤ ਦੀ ਤਰ੍ਹਾਂ ਦਿੱਤਾ ਜਾਵੇ, ਆਪਣਾ ਰੋਮ ਕੱਢਵਾਉਣ ਦੇ ਲਈ ਦਿੱਤਾ ਜਾਵੇ, ਤਾਂ ਮੈਂ ਇਸ ਨੂੰ ਪਸੰਦ ਨਹੀਂ ਕਰਦਾ।' ਮੈਂ ਇਸ ਫਰਮ ਦੇ ਨਾਲ ਬਿਜਨਸ ਕਰਨਾ ਚਿੰਨ ਮਹੀਨੇ ਪਹਿਲਾਂ ਬੰਦ ਕਰ ਦਿੱਤਾ ਸੀ ਕਿਉਂਕਿ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦਾ ਰੋਮ ਠੀਕ ਨਹੀਂ ਸੀ ਤੇ ਮੈਂ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੇ ਵਰਕਰਾਂ ਨੂੰ ਪਸੰਦ ਵੀ ਨਹੀਂ ਸੀ ਕਰਦਾ। ਪਰ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦਾ ਸੋਲਸਮੈਨ ਵਾਰ-ਵਾਰ ਸਾਡੇ ਕੋਲ ਚਲਾ ਆਉਂਦਾ।

'ਮੈਨੂੰ ਗੁੱਸਾ ਇਸ ਫੀਲ ਤੇ ਆਉਂਦਾ ਹੈ,' ਉਸਨੇ ਕਿਹਾ 'ਪਿਛਲੇ ਹਫਤੇ ਇਹੀ ਸੋਲਸਮੈਨ ਇਥੇ ਆਇਆ ਤੇ ਉਸਨੇ ਇਹ ਕਹਿਣ ਦੀ ਹਿਮਾਕਤ ਕੀਤੀ, 'ਅਸੀਂ ਚਾਹਵਾਂਗੇ

ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਸਾਨੂੰ ਕੌਮ ਦਿਓ। ਮੈਂ ਸਾਂਝਾ ਨੂੰ ਜਾਕੇ ਕਹਾਂਗਾ ਕਿ ਉਹ ਤੁਹਾਨੂੰ ਇਸ ਸਾਥ ਲੈ ਚੰਗਾ ਜਿਹਾ ਤੋਹਫਾ ਜਰੂਰ ਭਿਜਵਾ ਦੇਵੇ। ਜੇਕਰ ਮੈਂ ਇਹ ਤੋਹਫਾ ਮੇਥਦਾ ਨਹੀਂ ਤਾਂ ਮੇਰਾ ਵਾਰੀ ਉਹ ਸੋਲਜਮੈਨ ਆਕੇ ਜਿਹੜੀ ਪਹਿਲੀ ਗੱਲ ਕਹਿੰਦਾ ਉਹ ਇਹ ਹੁੰਦਾ, ਤੋਹਫਾ ਤੋਹਫਾ ਤੇ ਪਸੰਦ ਆਇਆ, ਹੈ ਨਾ ?

ਦੋਸਤੀ ਖਰੀਦੀ ਨਹੀਂ ਜਾ ਸਕਦੀ ਤੇ ਜਦੋਂ ਅਸੀਂ ਇਸ ਨੂੰ ਖਰੀਦਣ ਦੀ ਕੋਸ਼ਿਸ਼ ਕਰਦੇ ਹਾਂ ਤਾਂ ਸਾਨੂੰ ਦੋ ਤਰ੍ਹਾਂ ਦਾ ਨੁਕਸਾਨ ਹੁੰਦਾ ਹੈ :

1. ਅਸੀਂ ਪੈਸਾ ਗਵਾਉਂਦੇ ਹਾਂ।
2. ਅਸੀਂ ਨਫਰਤ ਪੈਦਾ ਕਰਦੇ ਹਾਂ।

ਦੋਸਤੀ ਕਰਨ ਵਿੱਚ ਪਹਿਲ ਕਰੋ - ਸਫਲ ਲੋਕ ਇਹੀ ਕਰਦੇ ਹਨ। ਇਹ ਲੋਕ ਜਿਆਦਾ ਅਸਾਨ ਤੇ ਸੁਭਾਵਿਕ ਹਨ, 'ਸਾਹਮਣੇ ਵਾਲੇ ਨੂੰ ਪਹਿਲ ਕਰਨੀ ਚਾਹੀਦੀ ਹੈ।' ਇਸ ਮੌਕੇ ਘਰ ਪਹਿਲਾਂ ਆਉਣਾ ਚਾਹੀਦਾ ਹੈ। 'ਪਹਿਲਾਂ ਉਸਨੂੰ ਗੱਲ ਸੁਣ ਕਰਨੀ ਚਾਹੀਦੀ ਹੈ। ਦੂਜੇ ਲੋਕਾਂ ਨੂੰ ਇਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਨਜ਼ਰਅੰਦਾਜ਼ ਕਰਨਾ ਬੜਾ ਸੌਖਾ ਹੁੰਦਾ ਹੈ।

ਹਾਂ ਜੀ, ਇਹ ਸੋਖਾ ਹੈ ਤੇ ਸੁਭਾਵਿਕ ਵੀ, ਪਰ ਲੋਕਾਂ ਦੇ ਬਾਰੇ ਚੰਗਾ ਸੋਚਣ ਦਾ ਸਿਧਾਂਤਕ ਤਰੀਕਾ ਨਹੀਂ ਹੈ। ਜੇਕਰ ਤੁਸੀਂ ਇਸ ਗੱਲ ਦਾ ਇਤਜਾਹ ਕਰੋਗੇ ਕਿ ਦੂਜਾ ਬੰਦਾ ਏਥੇ ਦੀ ਨੀਂਹ ਰੱਖੇ ਤਾਂ ਤੁਹਾਡੇ ਕੋਲ ਕਦੇ ਵੀ ਜਿਆਦਾ ਦੋਸਤ ਨਹੀਂ ਹੋਣਗੇ।

ਅਸਲ ਵਿੱਚ ਇਹੀ ਸੱਚੇ ਲੀਡਰ ਦੀ ਪਹਿਚਾਣ ਹੈ ਕਿ ਉਹ ਲੋਕਾਂ ਨਾਲ ਪਹਿਲਾਂ ਵਧਾਉਣ ਵਿੱਚ ਪਹਿਲ ਕਰਦਾ ਹੈ। ਅਗਲੀ ਵਾਰੀ ਤੁਸੀਂ ਜਦ ਵੀ ਕਿਸੇ ਵੱਡੇ ਸਮੂਹ ਵਿੱਚ ਜੋ ਹੋਵੇ ਤਾਂ ਇਸ ਗੱਲ ਨੂੰ ਧਿਆਨ ਨਾਲ ਦੇਖੋ : ਉਹ ਮੌਜੂਦ ਸਭ ਤੋਂ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਇਨਸਾਨ ਹੁੰਦਾ ਹੈ ਜਿਹੜਾ ਆਪਣਾ ਪਹਿਰਾਇਆ ਵਿੱਚ ਸਭ ਤੋਂ ਵਧ ਕਿਰਿਆਸ਼ੀਲ ਹੈ।

ਉਹ ਬੰਦਾ ਸਚਮੁਚ ਸਫਲ ਹੋਵੇਗਾ ਜਿਹੜਾ ਤੁਹਾਡੇ ਕੋਲ ਆਉਂਦਾ ਹੈ, ਤੁਹਾਡੇ ਨਾਲ ਹੋਰ ਮਿਲਾਉਂਦਾ ਤੇ ਕਹਿੰਦਾ ਹੈ, 'ਹੈਲੋ, ਮੈਂ ਜੈਕ. ਆਰ. 1। ਇਸ ਗੱਲ ਤੇ ਬੜਾ ਵਿਚਾਰ ਕੀਤਾ ਤੇ ਤੁਸੀਂ ਪਾਵੋਗੇ ਕਿ ਉਹ ਬੰਦਾ ਇਸ ਲਈ ਸਫਲ ਹੋਵੇਗਾ ਕਿਉਂਕਿ ਉਹ ਦੋਸਤੀ ਖੜਵੇਂ ਲਈ ਮਿਹਨਤ ਕਰ ਰਿਹਾ ਹੈ।

ਲੋਕਾਂ ਦੇ ਬਾਰੇ ਚੰਗਾ ਸੋਚੋ ਜਿਵੇਂ ਮੇਰੇ ਇੱਕ ਦੋਸਤ ਦਾ ਕਹਿਣਾ ਹੈ, 'ਜਦੋਂ ਮੈਂ ਉਸ ਵਾਸਤੇ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਨਾ ਹੋਵਾਂ, ਪਰ ਉਹ ਮੇਰੇ ਲਈ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਹੈ। ਇਸੇ ਕਾਰਨ ਮੈਂ ਉਸਨੂੰ ਨਜ਼ਦੀਕ ਤੋਂ ਜਾਨਣਾ ਚਾਹੀਦਾ ਹਾਂ।'

ਤੁਸੀਂ ਕਦੇ ਸੋਚਿਆ ਕਿ ਲੋਕ ਲਿਫਟ ਦਾ ਇਤਜਾਹ ਕਰਦੇ ਸਮੇਂ ਪੁਤਲੀਆਂ ਵਾਂਗ ਝੁੱਲਦੇ ਹੁੰਦੇ ਹਨ ? ਜਦੋਂ ਤੱਕ ਕਿ ਉਹ ਆਪਣੇ ਕਿਸੇ ਜਾਨਣ ਵਾਲੇ ਦੇ ਨਾਲ ਨਾ ਹੋਣ ਤਦੋਂ ਕਿਉਂ ਝੁੱਲਦੇ ਹਨ ? ਜਦੋਂ ਤੱਕ ਕਿ ਉਹ ਆਪਣੇ ਨੇੜੇ-ਤੇੜੇ ਖੜੇ ਲੋਕਾਂ ਨਾਲ ਗੱਲ ਵੀ ਨਹੀਂ ਕਰਦੇ। ਇਕ ਦਿਨ ਤੱਕ ਜਿਆਦਾਤਰ ਲੋਕ ਆਪਣੇ ਨੇੜੇ-ਤੇੜੇ ਖੜੇ ਲੋਕਾਂ ਨਾਲ ਗੱਲ ਵੀ ਨਹੀਂ ਕਰਦੇ। ਇਕ ਦਿਨ ਮੈਂ ਇਸ ਬਾਰੇ ਇੱਕ ਛੋਟਾ ਜਿਹਾ ਤਜਰਬਾ ਕਰਨ ਦਾ ਫੈਸਲਾ ਕੀਤਾ।

ਮੈਂ ਆਪਣੇ ਨੇੜੇ ਖਲੋਤੇ ਬੰਦੇ ਨਾਲ ਗੱਲਬਾਤ ਕਰਨ ਦਾ ਫੈਸਲਾ ਕੀਤਾ। ਮੈਂ 25 ਵਾਰੀ ਇਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਕੀਤਾ ਤੇ 25 ਵਾਰੀ ਹੀ ਮੈਨੂੰ ਇਸਦੇ ਜਵਾਬ ਵਿੱਚ ਸਕਰਾਤਮਕ ਜਵਾਬ ਮਿਲਿਆ।

ਹਾਲਾਂਕਿ ਬੰਗਾਨਿਆਂ ਨਾਲ ਗੱਲ ਕਰਨ ਨੂੰ ਚੰਗੇ ਮੈਨਰਸ ਵਿੱਚ ਸਮਝਿਆ ਨਹੀਂ ਕੀਤਾ ਜਾਂਦਾ, ਪਰ ਜਿਆਦਾਤਰ ਲੋਕ ਫਿਰ ਵੀ ਇਸ ਗੱਲ ਨੂੰ ਪਸੰਦ ਕਰਦੇ ਹਨ ਤੇ ਇਹ ਰਿਹਾਇਸ਼ ਫਾਇਦਾ :

ਜਦੋਂ ਤੁਸੀਂ ਕਿਸੇ ਅਜਨਬੀ ਬਾਰੇ ਕੋਈ ਸਕਰਾਤਮਕ ਗੱਲ ਕਰਦੇ ਹੋ, ਤਾਂ ਉਸਦਾ ਮੂੰਹ ਫੰਗਾ ਹੋ ਜਾਂਦਾ ਹੈ। ਤੁਹਾਨੂੰ ਵੀ ਚੰਗਾ ਲੱਗਦਾ ਹੈ ਤੇ ਤੁਹਾਨੂੰ ਸਾਂਝੀ ਤੇ ਖੁਸ਼ੀ ਵੀ ਮਿਲਦੀ ਹੈ। ਹਰ ਵਾਰ ਜਦੋਂ ਵੀ ਤੁਸੀਂ ਕਿਸੇ ਬੰਦੇ ਦੀ ਸਲਾਘਾ ਕਰਦੇ ਹੋ, ਤਾਂ ਤੁਸੀਂ ਦਰਅਸਲ ਆਪਣੇ ਆਪ ਨੂੰ ਫਾਇਦਾ ਪਹੁੰਚਾ ਰਹੇ ਹੁੰਦੇ ਹੋ। ਇਹ ਆਪਣੀ ਕਾਰ ਨੂੰ ਸਰਦੀਆਂ ਦੇ ਦਿਨਾਂ ਵਿੱਚ ਭਰਮ ਕਰਨ ਵਾਂਗ ਹੈ।

ਜਾ ਜਿੰਨੀ ਪਹਿਲ ਨਾਲ ਦੋਸਤ ਬਣਾਉਣ ਦੇ ਛੇ ਤਰੀਕੇ

1. ਹਰ ਮੌਕੇ ਤੇ ਦੂਜਿਆਂ ਨੂੰ ਆਪਣਾ ਪਹਿਰਾਇਆ ਦਿਓ-ਪਾਰਟੀ ਵਿੱਚ, ਬੈਠਕਾਂ ਵਿੱਚ, ਹਵਾਈ ਜਹਾਜ਼ ਵਿੱਚ, ਆਫਿਸ ਵਿੱਚ, ਹਰ ਥਾਂ।
2. ਇਹ ਪੱਕਾ ਕਰ ਲਵੋ ਕਿ ਸਾਹਮਣੇ ਵਾਲੇ ਦੇ ਨਾਂ ਦਾ ਉਚਾਰਨ ਠੀਕ ਤਰ੍ਹਾਂ ਕਰ ਸਕੋ।
3. ਇਹ ਪੱਕਾ ਕਰ ਲਵੋ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਸਾਹਮਣੇ ਵਾਲੇ ਦੇ ਨਾਂ ਦਾ ਉਚਾਰਨ ਠੀਕ ਤਰ੍ਹਾਂ ਕਰ ਸਕੋ।
4. ਸਾਹਮਣੇ ਵਾਲੇ ਦਾ ਨਾਂ ਲਿਖ ਲਵੋ ਤੇ ਇਹ ਪੱਕਾ ਕਰ ਲਵੋ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਉਸਦੇ ਨਾਂ ਦੀ ਸਪੀਲਿੰਗ ਸਹੀ ਲਿਖੀ ਹੋਵੇ। ਜੇਕਰ ਤੁਸੀਂ ਕਿਸੇ ਦੇ ਨਾਂ ਦੀ ਡਲਤ ਸਪੀਲਿੰਗ ਲਿਖੋਗੇ ਤਾਂ ਹੋ ਸਕਦਾ ਹੈ ਕਿ ਉਹ ਦੋਸਤ ਦੇ ਬਜਾਏ ਤੁਹਾਡਾ ਦੁਸ਼ਮਣ ਬਣ ਜਾਵੇ। ਜੇਕਰ ਸੰਭਵ ਹੋਵੇ ਤਾਂ ਉਸਦਾ ਪਤਾ ਤੇ ਫੋਨ ਨੰਬਰ ਵੀ ਲਿਖ ਲਵੋ।

5. ਤੁਸੀਂ ਜਿਨ੍ਹਾਂ ਨਵੇਂ ਦੋਸਤਾਂ ਨੂੰ ਮਿਲੋ, ਉਨ੍ਹਾਂ ਵਿੱਚੋਂ ਜਿਸ ਨਾਲ ਤੁਸੀਂ ਪਹਿਲਾਂ ਵਧਾਉਣਾ ਚਾਹੁੰਦੇ ਹੋ, ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਚਿੱਠੀ ਲਿਖੋ ਜਾਂ ਫੋਨ ਕਰੋ। ਇਹ ਬੜਾ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਹੈ। ਜਿਆਦਾਤਰ ਸਫਲ ਲੋਕ ਨਵੇਂ ਦੋਸਤ ਬਣਾਉਣ ਤੋਂ ਬਾਅਦ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਚਿੱਠੀਆਂ

ਲਿਖਦੇ ਹਨ ਜਾਂ ਫਿਰ ਫੋਨ ਤੇ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨਾਲ ਗੱਲ ਕਰਦੇ ਹਨ।

6. ਤੇ ਸਭ ਤੋਂ ਆਖਰੀ ਗੱਲ, ਬੇਗਾਨਿਆਂ ਨਾਲ ਚੰਗੀ ਤਰ੍ਹਾਂ ਗੱਲ ਕਰੋ। ਇਸ ਨਾਲ ਤੁਨਾਂ ਵੀ ਚੰਗਾ ਲੱਗੇਗਾ ਤੇ ਤੁਹਾਡਾ ਇਨ ਵੀ ਚੰਗਾ ਦੁਜਰੇਗਾ।

ਇਨ੍ਹਾਂ ਤੇ ਅਸਲਾਂ ਤੇ ਅਮਲ ਕਰਨਾ ਹੀ ਲੋਕਾਂ ਦੇ ਬਾਰੇ ਚੰਗਾ ਸੋਚਣ ਦਾ ਸਹੀ ਢੰਗ ਹੈ। ਇੱਕ ਗੱਲ ਤਾਂ ਪੱਕੀ ਹੈ, ਆਮ ਬੰਦਾ ਇਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਨਹੀਂ ਜੋਚਦਾ। ਆਮ ਬੰਦਾ ਕਦੇ ਪਹਿਲੇ ਚੰਗੇ ਦੀ ਪਹਿਲ ਨਹੀਂ ਕਰਦਾ। ਉਹ ਇਸ ਗੱਲ ਦਾ ਇਤਜ਼ਾਰ ਕਰਦਾ ਹੈ ਕਿ ਸਾਹਮਣੇ ਵਾਲਾ ਪਹਿਲ ਕਰੇ।

ਪਹਿਲ ਕਰੋ। ਸਫਲ ਲੋਕਾਂ ਦੀ ਤਰ੍ਹਾਂ ਬਣੋ। ਲੋਕਾਂ ਨੂੰ ਮਿਲਣ ਦੀ ਕੋਸ਼ਿਸ਼ ਕਰੋ। ਜਾਂ ਰੁਕਾਵਟ ਨਾ ਬਣੇ। ਜਦਾ ਹਟਕੇ ਕੰਮ ਕਰਨ ਤੋਂ ਨਾ ਘਬਰਾਓ। ਇਹ ਪਤਾ ਕਰੋ ਕਿ ਸਾਹਮਣੇ ਵਾਲਾ ਬੰਦਾ ਕੌਣ ਹੈ ਤੇ ਉਸਨੂੰ ਇਹ ਦੱਸੋ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਕੌਣ ਹੋ।

ਕੁੱਝ ਸਮੇਂ ਪਹਿਲਾਂ ਮੈਨੂੰ ਤੇ ਮੇਰੇ ਸਹਿਯੋਗੀ ਨੂੰ ਕਿਸੇ ਬਿਜਨਸ ਵਿੱਚ ਸੋਲਾਜ ਜਾਂ ਦੀਆਂ ਦਰਖਾਸਤਾਂ ਦੀ ਸਕ੍ਰੀਨਿੰਗ ਦਾ ਕੰਮ ਸੌਂਪਿਆ ਗਿਆ। ਅਸੀਂ ਇਹ ਪਾਇਆ ਕਿ ਇੱਕ ਬਿਨੈਕਾਰ, ਜਿਸ ਨੂੰ ਅਸੀਂ ਟੋਡ ਦਾ ਨਾਂ ਦੇਵਾਂਗੇ, ਬੜਾ ਕਾਬਲ ਸੀ। ਉਹ ਬੁਧੀਮਾਨ, ਅਕਰਮ ਤੇ ਅਭਿਲਾਖੀ ਸੀ।

ਪਰ ਇਸਦੇ ਬਾਵਜੂਦ ਅਸੀਂ ਪਾਇਆ ਕਿ ਅਸੀਂ ਉਸ ਨੂੰ ਨਹੀਂ ਚੁਣ ਸਕੇ। ਘਟੋਘਟ ਫਿਲਹਾਲ ਤੇ ਨਹੀਂ। ਟੋਡ ਵਿੱਚ ਸਭ ਤੋਂ ਵੱਡੀ ਕਾਬਲਤ ਇਹ ਸੀ : ਉਹ ਜੂਜੇ ਲੋ ਤੋਂ ਪੂਰਨਤਾ ਦੀ ਅਸ ਕਰਦਾ ਸੀ। ਟੋਡ ਛੋਟੀਆਂ-ਛੋਟੀਆਂ ਗੱਲਾਂ ਤੇ ਚਿੰਤਾ ਜਾਂਦਾ, ਜਿੰ ਵਿਅਕਤ ਕਦੀ ਫਲਤੀ ਨਾਲ, ਸਿਗਰਟ ਦਾ ਗੁੱਲ ਬਿਛਾਓਨ ਵਾਲੇ ਲੋਕਾਂ ਤੋਂ, ਜਾਂ ਮੈਂਬਰਾਂ ਕੰਪਨੀ ਨਾ ਪਾਉਣ ਵਾਲਿਆਂ ਨਾਲ ਵਰੀਰਾ ਵਰੀਰਾ।

ਜਦੋਂ ਅਸੀਂ ਟੋਡ ਨੂੰ ਉਸਦੀ ਇਸ ਆਦਤ ਬਾਰੇ ਦੱਸਿਆ, ਤਾਂ ਉਸਨੂੰ ਹੈਰਾਨੀ ਭਰੀ ਪਰ ਉਹ ਇਹ ਕੰਮ ਕਰਨ ਦਾ ਇਛੁਕ ਸੀ। ਇਸ ਲਈ ਉਸਨੇ ਸਭ ਤੋਂ ਪੁੱਛ ਲਿਆ ਕਿ ਤੂੰ ਆਪਣੀ ਇਸ ਕਮਜ਼ੋਰੀ ਨੂੰ ਕਿਵੇਂ ਦੂਰ ਕਰ ਸਕਦਾ ਹੈ।

ਅਸੀਂ ਉਸਨੂੰ ਤਿੰਨ ਸੁਝਾਅ ਦਿੱਤੇ :

1. ਇਹ ਜਾਣ ਲਓ ਕਿ ਕੋਈ ਇਨਸਾਨ ਪੂਰਨ ਨਹੀਂ ਹੁੰਦਾ। - ਕੋਈ ਲੋਕ ਭਾਗੀ ਨਹੀਂ ਕੋਲੋਂ ਜਿਆਦਾ ਪੂਰਨ ਹੁੰਦੇ ਹਨ, ਪਰ ਕੋਈ ਵੀ ਇਨਸਾਨ ਪੂਰਨ ਨਹੀਂ ਕਿਹਾ ਜਾ ਸਕਦਾ। ਹਰ ਇੱਕ ਵਿੱਚ ਕੁੱਝ ਨਾ ਕੁੱਝ ਘਾਟ ਤਾਂ ਹੁੰਦੀ ਹੀ ਹੈ। ਇਨਸਾਨ ਇਨਸਾਨ ਬਣਾਉਣ ਵਾਲੀ ਚੀਜ਼ ਇਹੀ ਹੈ ਕਿ ਉਹ ਗਲਤੀਆਂ ਕਰਦੇ ਹਨ।

ਤਰ੍ਹਾਂ ਦੀਆਂ ਗਲਤੀਆਂ।

2. ਇਹ ਜਾਣ ਲਓ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਬਣਦੇ ਹੋ ਕੋਈ ਹੋਣ ਦਾ ਅਧਿਕਾਰ ਹੈ। - ਕਿਸੇ ਵੀ ਚੀਜ਼ ਵਿੱਚ ਜਾਣ ਲਓ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਬਣਦੇ ਹੋ ਕੋਈ ਹੋਣ ਦਾ ਅਧਿਕਾਰ ਨਾ ਕਰੋ। ਲੋਕਾਂ ਨੂੰ ਸਿਰਫ ਇਸ ਲਈ ਦੇ ਬਾਰੇ ਸਰਵਗਿਆਨੀ ਹੋਣ ਦਾ ਦਾਅਵਾ ਨਾ ਕਰੋ। ਲੋਕਾਂ ਨੂੰ ਸਿਰਫ ਇਸ ਲਈ ਦੇ ਨਾਪਸੰਦ ਨਾ ਕਰੋ ਕਿਉਂਕਿ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੀਆਂ ਆਦਤਾਂ ਤੁਹਾਡੇ ਤੋਂ ਜੁਦਾ ਹਨ ਜਾਂ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੇ ਕੰਮ, ਉਨ੍ਹਾਂ ਦਾ ਧਰਮ, ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੀਆਂ ਪਾਵਟੀਆਂ, ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੀਆਂ ਕਰਾਂ ਤੁਹਾਡੇ ਤੋਂ ਤਿੰਨ ਵੱਡੀਆਂ ਹਨ। ਇਹ ਜ਼ਰੂਰੀ ਨਹੀਂ ਹੈ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਸਾਹਮਣੇ ਵਾਲੇ ਬੰਦੇ ਦੇ ਕੰਮ ਦੀ ਸਲਾਹ ਕਰੋ, ਪਰ ਇਹ ਜ਼ਰੂਰੀ ਵੀ ਨਹੀਂ ਹੈ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਉਸਦੇ ਕੰਮ ਨੂੰ ਨਾਪਸੰਦ ਕਰੋ।

3. ਸਾਫ਼ਤਾ ਖਾਣਨ ਤੋਂ ਬਚੋ। - ਆਪਣੀ ਫਿਲਾਸਫੀ ਵਿੱਚ 'ਜੀਉ ਤੇ ਜੀਵ ਵਿਚ' ਦੇ ਸਿਧਾਂਤ ਦਾ ਪਾਲਣ ਕਰੋ। ਜਿਆਦਾਤਰ ਲੋਕਾਂ ਨੂੰ ਇਹ ਪਸੰਦ ਨਹੀਂ ਹੁੰਦਾ ਕਿ ਕੋਈ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਗਲਤੀਆਂ ਦੱਸੇ। ਕਿਸੇ ਦੇ ਬਾਰੇ ਤੁਹਾਡਾ ਵਿਚਾਰ ਹੋਣਾ ਫਲਤੀ ਨਹੀਂ ਹੈ ਪਰ ਕੋਈ ਵੱਡੀ ਉਨ੍ਹਾਂ ਵਿਚਾਰਾਂ ਨੂੰ ਨਹੀਂ ਕਹਿਣ ਵਿੱਚ ਜਿਆਦਾ ਸਿਆਣਪ ਹੁੰਦੀ ਹੈ।

ਟੋਡ ਨੇ ਇਨ੍ਹਾਂ ਸੁਝਾਵਾਂ ਤੇ ਕਾਫ਼ੀ ਮਿਹਨਤ ਨਾਲ ਅਮਲ ਕੀਤਾ। ਕਈ ਮਹੀਨਿਆਂ ਬਾਅਦ ਉਹ ਪੂਰੀ ਤਰ੍ਹਾਂ ਬਦਲ ਗਿਆ। ਹੁਣ ਉਹ ਲੋਕਾਂ ਦੇ ਪੁਰੀਂ ਜਿਆਦਾ ਉਦਾਰ ਹੋ ਗਿਆ ਹੈ। ਉਹ ਜਾਣ ਗਿਆ ਹੈ ਕਿ ਲੋਕ ਨਾ ਤਾਂ ਪੂਰੀ ਤਰ੍ਹਾਂ ਚੰਗੇ ਹੁੰਦੇ ਹਨ, ਨਾ ਹੀ ਪੂਰੀ ਤਰ੍ਹਾਂ ਮਾਂਝੇ। ਉਹ ਕਹਿੰਦਾ ਹੈ, 'ਪਹਿਲਾਂ ਮੈਂ ਜਿਸ ਗੱਲ ਤੋਂ ਚਿੰਤਾ ਜਾਂਦਾ ਸੀ, ਹੁਣ ਉਸੇ ਗੱਲ ਵਿੱਚ ਮਜ਼ਾ ਆਉਣ ਲੱਗਾ ਹੈ। ਹੁਣ ਜਾਕੇ ਮੈਨੂੰ ਇਹ ਸਮਝ ਆਇਆ ਹੈ ਕਿ ਜੇਕਰ ਸਾਰੇ ਲੋਕ ਇੱਕੋ ਸਿਰ ਤੇ ਪੂਰਨ ਹੁੰਦੇ ਤਾਂ ਇਹ ਦੁਨੀਆ ਕਿੰਨੀ ਬੇਸੁਆਦੀ ਹੋ ਜਾਂਦੀ।'

ਇਸ ਸੋਚੀ ਪਰ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਗੱਲ ਦਾ ਧਿਆਨ ਰੱਖੋ : ਕੋਈ ਵੀ ਬੰਦਾ ਪੂਰੀ ਤਰ੍ਹਾਂ ਚੰਗਾ ਜਾਂ ਮਾੜਾ ਨਹੀਂ ਹੁੰਦਾ। ਪੂਰਨ ਇਨਸਾਨ ਇਸ ਦੁਨੀਆ ਵਿੱਚ ਕੋਈ ਨਹੀਂ ਹੁੰਦਾ। ਅਸੀਂ ਸਾਰੇ ਅਸੋ-ਅਪੂਰੇ ਹੁੰਦੇ ਹਾਂ।

ਹੁਣ, ਜੇਕਰ ਅਸੀਂ ਆਪਣੇ ਚਿੰਤਨ ਨੂੰ ਕਾਬੂ ਵਿੱਚ ਨਾ ਕਰੀਏ, ਤਾਂ ਸਾਨੂੰ ਹਰ ਬੰਦੇ ਵਿੱਚ ਬੁਰਾਈ ਇਸ ਸਕਦੀ ਹੈ। ਪਰ ਜੇਕਰ ਅਸੀਂ ਆਪਣੇ ਚਿੰਤਨ ਨੂੰ ਕਾਬੂ ਕਰ ਲੈਂਦੇ ਹਾਂ ਤਾਂ ਅਸੀਂ ਹਰ ਇਨਸਾਨ ਵਿੱਚ ਚੰਗਾਈ ਵੀ ਖੋਜ ਸਕਦੇ ਹਾਂ।

ਇਸ ਨੂੰ ਇਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਦੇਖੋ। ਤੁਹਾਡਾ ਦਿਮਾਗ ਇੱਕ ਦਿਮਾਗੀ ਬੁਫ਼ਕਾਸਟਿੰਗ ਸਟੇਸ਼ਨ ਹੈ। ਇਸ ਬੁਫ਼ਕਾਸਟਿੰਗ ਸਿਸਟਮ ਵਿੱਚ ਬਰਾਬਰ ਦੀ ਤਾਕਤ ਵਾਲੇ ਦੋ ਚੈਨਲ ਹਨ ਜਿਨ੍ਹਾਂ ਦੇ

ਰਾਹੀਂ ਇਹ ਤੁਹਾਡੇ ਤੱਕ ਸੰਦੇਸ ਪਹੁੰਚਾਉਂਦੇ ਹਨ : ਚੈਨਲ ਪੀ (Positive) ਫ਼ਾਨੀ ਸਕਾਰਾਤਮਕ ਚੈਨਲ ਤੇ ਨੈਗਟਿਵ ਚੈਨਲ (Negative) ਫ਼ਾਨੀ ਨਕਾਰਾਤਮਕ ਚੈਨਲ ।

ਅੱਠ ਹੁਣ ਦੇਖੀਏ ਕਿ ਤੁਹਾਡਾ ਬ੍ਰਾਡਕਾਸਟਿੰਗ ਸਿਸਟਮ ਕਿਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਕੰਮ ਕਰਦਾ ਹੈ ਜਾਂ ਨਹੀਂ ਕਿ ਤੁਹਾਡੇ ਬਾਸ (ਅਸੀਂ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦਾ ਨਾਂ ਮਿਸਟਰ ਜੈਕੋਬਸ ਰੱਖ ਲੈਂਦੇ ਹਾਂ) ਨੇ ਤੁਹਾਡੇ ਆਪਣੇ ਕੰਮਾਂ ਵਿੱਚ ਬੁਲਵਾਇਆ ਤੇ ਤੁਹਾਡੇ ਕੰਮ ਦਾ ਮੁੱਲਾਭਾ ਕੀਤਾ। ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੇ ਤੁਹਾਡੇ ਕੰਮ ਦੀ ਤਾਰੀਫ਼ ਕੀਤੀ ਤੇ ਨਾਲ ਹੀ ਤੁਹਾਨੂੰ ਕੁੱਝ ਸੁਝਾਅ ਵੀ ਦਿੱਤੇ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੇ ਕੰਮ ਨੂੰ ਕਿਵੇਂ ਹੋਰ ਵਧੀਆ ਢੰਗ ਨਾਲ ਕਰ ਸਕਦੇ ਹੋ। ਅੱਜ ਦੀ ਰਾਤ ਇਹ ਸੁਝਾਵਾਂ ਹੋ। ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਉਸ ਬਾਰੇ ਸੋਚੋ।

ਜੇਕਰ ਤੁਸੀਂ ਚੈਨਲ ਐਨ ਨੂੰ ਸ਼ੁਰੂ ਕਰਦੇ ਹੋ ਤਾਂ ਉਥੇ ਅਨਾਊਂਸਰ ਕੁੱਝ ਇਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਦੀਆਂ ਗੱਲਾਂ ਕਰੇਗਾ : 'ਸਾਵਧਾਨ ! ਜੈਕੋਬਸ ਤੁਹਾਨੂੰ ਨੀਵਾਂ ਦਿਖਾਉਂਦਾ ਚਾਹੁੰਦਾ ਹੈ। ਉਸਨੂੰ ਦੂਜਿਆਂ ਨੂੰ ਪਰੇਸ਼ਾਨ ਕਰਨ ਵਿੱਚ ਮਜ਼ਾ ਆਉਂਦਾ ਹੈ। ਤੁਹਾਨੂੰ ਉਸਦੀ ਸਲਾਹ ਦੀ ਕੋਈ ਲੋੜ ਨਹੀਂ ਹੈ। ਭਾਵ ਵਿੱਚ ਜਾਣੇ ਉਸਦੀ ਸਲਾਹ। ਫਾਦ ਕਰੋ ਜੋ ਨੇ ਜੈਕੋਬਸ ਬਾਰੇ ਕੀ ਦੱਸਿਆ ਸੀ? ਉਹ ਠੀਕ ਕਹਿੰਦਾ ਸੀ। ਜੈਕੋਬਸ ਤੁਹਾਨੂੰ ਵੀ ਉਸੇ ਤਰ੍ਹਾਂ ਜਲੀਲ ਕਰਨਾ ਚਾਹੁੰਦਾ ਹੈ ਜਿਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਉਸਨੇ ਜੋ ਨੂੰ ਜਲੀਲ ਕੀਤਾ। ਉਸਦਾ ਵਿਰੋਧ ਕਰੋ। ਅਗਲੀ ਵਾਰੀ ਜਦੋਂ ਉਹ ਤੁਹਾਨੂੰ ਬੁਲਾਵੇ ਤਾਂ ਤੁਸੀਂ ਉਸਦੀ ਗੱਲ ਧੁਮਚਾਪ ਨਾ ਸੁਣੋ ਬਲਕਿ ਉਸ ਨਾਲ ਬਹਿਸ ਕਰੋ। ਇਸ ਤੋਂ ਵਧੀਆ ਤਾਂ ਇਹ ਹੋਵੇਗਾ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਇੰਤਜ਼ਾਰ ਨਾ ਕਰੋ। ਕੱਲ੍ਹ ਆਪਣੇ ਆਪ ਨੂੰ ਜਾਕੇ ਉਸਨੂੰ ਮਿਲੋ ਤੇ ਪੁੱਛੋ ਕਿ ਤੁਹਾਡੀ ਨੁਕਤਾਚੀਨੀ ਉਸਨੇ ਕਿਉਂ ਕੀਤੀ'

ਪਰ ਜੇਕਰ ਤੁਸੀਂ ਚੈਨਲ ਪੀ ਨੂੰ ਸੁਣਦੇ ਹੋ ਤਾਂ ਉਥੇ ਅਨਾਊਂਸਰ ਕੁੱਝ ਇਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਦੀਆਂ ਗੱਲਾਂ ਕਰਦਾ ਹੈ, 'ਮਿਸਟਰ ਜੈਕੋਬਸ ਭਲੇ ਆਦਮੀ ਹਨ। ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੇ ਮੈਨੂੰ ਜਿਹੜੇ ਸੁਝਾਅ ਦਿੱਤੇ ਉਹ ਸੱਚਮੁੱਚ ਬੜੇ ਚੰਗੇ ਹਨ। ਜੇਕਰ ਮੈਂ ਇਨ੍ਹਾਂ ਸੁਝਾਵਾਂ ਤੇ ਅਮਲ ਕਰਾਂ ਤਾਂ ਸ਼ਾਇਦ ਮੇਰਾ ਕੰਮ ਸੁਧਰ ਜਾਵੇ ਤੇ ਬਾਅਦ ਵਿੱਚ ਮੇਰਾ ਪ੍ਰਮੋਸ਼ਨ ਵੀ ਹੋ ਜਾਵੇ। ਮਿਸਟਰ ਜੈਕੋਬਸ ਨੇ ਤਾਂ ਮੇਰੀਆਂ ਗ਼ਲਤੀਆਂ ਦੱਸਕੇ ਮੇਰੇ ਤੇ ਬੜਾ ਅਹਿਸਾਸ ਕੀਤਾ ਹੈ। ਕੱਲ੍ਹ ਹੀ ਮੈਂ ਜਾਵਾਂਗਾ ਤੇ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੀ ਰਚਨਾਤਮਕ ਸਹਾਇਤਾ ਲਈ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਧੰਨਵਾਦ ਦਿਆਂਗਾ। ਬਿਲ ਠੀਕ ਕਹਿੰਦਾ ਹੈ ਜੈਕੋਬਸ ਨਾਲ ਕੰਮ ਕਰਨਾ ਬੜਾ ਚੰਗਾ ਹੈ ...'

ਇਸ ਮਾਮਲੇ ਵਿੱਚ, ਜੇਕਰ ਤੁਸੀਂ ਚੈਨਲ ਐਨ ਦੀ ਗੱਲ ਸੁਣੋਗੇ ਤਾਂ ਹੋ ਸਕਦਾ ਹੈ ਕਿ ਤੁਹਾਡੇ ਸੰਬੰਧ ਤੁਹਾਡੇ ਬਾਸ ਨਾਲ ਖਰਾਬ ਹੋ ਜਾਣ ਤੇ ਤੁਸੀਂ ਕੋਈ ਗ਼ਲਤ ਜਾਂ ਖਤਰਨਾਕ ਹਰਕਤ ਕਰ ਬੈਠੋ। ਪਰ ਜੇਕਰ ਤੁਸੀਂ ਚੈਨਲ ਪੀ ਦੀ ਗੱਲ ਮੰਨੋਗੇ ਤਾਂ ਤੁਹਾਡੇ ਬਾਸ ਦੇ ਸੁਝਾਵਾਂ

ਤੋਂ ਤੁਹਾਨੂੰ ਮਨਾਵਾ ਮਿਲਣਾ ਤੈਅ ਹੈ ਅਤੇ ਇਸ ਤੋਂ ਇਲਾਵਾ ਤੁਸੀਂ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੇ ਨਜ਼ਦੀਕ ਵੀ ਪੁੱਜ ਸਕੋਗੇ। ਉਹ ਤੁਹਾਨੂੰ ਮਿਲਣਾ ਪਸੰਦ ਕਰਣਗੇ। ਜਾਓ, ਕੀਸਿਸ ਕਰਕੇ ਦੇਖੋ।

ਇਹ ਧਿਆਨ ਰੱਖੋ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਜਿੰਨੀ ਦੇਰ ਤੱਕ ਚੈਨਲ ਪੀ ਜਾਂ ਚੈਨਲ ਐਨ ਦੀਆਂ ਗੱਲਾਂ ਸੁਣਦੇ ਹੋ, ਤੁਸੀਂ ਉਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਦੀਆਂ ਗੱਲਾਂ ਵਿੱਚ ਸੱਚਮੁੱਚ ਹੀ ਦਿਲਚਸਪੀ ਲੈਣ ਲੱਗਦੇ ਹੋ ਤੇ ਫਿਰ ਫਟਾਨਾ ਤੁਹਾਡੇ ਲਈ ਉਠਾ ਹੀ ਮੁਸਕਿਲ ਹੋ ਜਾਂਦਾ ਹੈ। ਇਹ ਸੱਚ ਹੈ ਕਿਉਂਕਿ ਇੱਕ ਫਿਰ ਫਟਾਨਾ ਤੁਹਾਡੇ ਉਹ ਸਕਾਰਾਤਮਕ ਹੋਵੇ ਜਾਂ ਨਕਾਰਾਤਮਕ, ਆਪਣੇ ਵਰਗੇ ਕਈ ਵਿਚਾਰਾਂ ਦੀ ਵਿਚਾਰ, ਭਾਹੇ ਉਹ ਸਕਾਰਾਤਮਕ ਹੋਵੇ ਜਾਂ ਨਕਾਰਾਤਮਕ, ਆਪਣੇ ਵਰਗੇ ਕਈ ਵਿਚਾਰਾਂ ਦੀ ਚਿੰਤਾ ਰੋਜ਼ਾਨਾ ਹੋਣਾ ਕਰਦੇ ਹਨ।

ਉਦਾਹਰਣ ਵਜੋਂ, ਤੁਸੀਂ ਕਿਸੇ ਬੰਦੇ ਦੇ ਉਚਾਰਨ ਬਾਰੇ ਨਕਾਰਾਤਮਕ ਸੋਚਣਾ ਸ਼ੁਰੂ ਕਰ ਸਕਦੇ ਹੋ ਤੇ ਛੇਤੀ ਹੀ ਤੁਸੀਂ ਇਹ ਸੋਚਣ ਲੱਗੋਗੇ ਕਿ ਉਸਦੇ ਰਾਜਨੀਤਕ ਜਾਂ ਧਾਰਮਿਕ ਵਿਸ਼ਵਾਸ ਕਿੰਨੇ ਗ਼ਲਤ ਹਨ, ਉਹ ਕਿੰਨੇ ਗ਼ਲਤ ਢੰਗ ਨਾਲ ਕਾਰ ਚਲਾਉਂਦਾ ਹੈ, ਉਸਦੀਆਂ ਫਟਾਨਾਂ ਕਿੰਨੀਆਂ ਭੈੜੀਆਂ ਹਨ ਤੇ ਉਸਦੇ ਆਪਣੀ ਪਤਨੀ ਨਾਲ ਵੀ ਸੰਬੰਧ ਮਾਂਝੇ ਹਨ, ਇਥੋਂ ਤੱਕ ਕਿ ਉਹ ਆਪਣੇ ਵਾਲ ਵੀ ਠੀਕ ਤਰ੍ਹਾਂ ਨਹੀਂ ਸੰਵਾਰਦਾ ਤੇ ਜੇਕਰ ਤੁਸੀਂ ਇਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਸੋਚੋ ਤਾਂ ਨਿਸ਼ਚਿਤ ਤੌਰ ਤੇ ਤੁਸੀਂ ਉਥੇ ਨਹੀਂ ਪੁੱਜ ਸਕੋਗੇ ਜਿਥੇ ਤੁਸੀਂ ਪੁੱਜਣਾ ਚਾਹੁੰਦੇ ਹੋ।

ਤੁਸੀਂ ਦੇਵੋ ਚੈਨਲ ਦੇ ਮਾਲਕ ਹੋ ਇਸ ਲਈ ਆਪਣੇ ਵਿਚਾਰਾਂ ਦੇ ਬ੍ਰਾਡਕਾਸਟਿੰਗ ਸਟੇਸ਼ਨ ਤੇ ਕਾਬੂ ਰੱਖਣਾ ਵੀ ਤੁਹਾਡੀ ਜ਼ਿੰਮੇਵਾਰੀ ਹੈ। ਜਦੋਂ ਵੀ ਤੁਸੀਂ ਲੋਕਾਂ ਬਾਰੇ ਸੋਚੋ ਤਾਂ ਚੈਨਲ ਪੀ ਤੋਂ ਹੀ ਸੁਣਨ ਦੀ ਆਦਤ ਪਾਓ।

ਜੇਕਰ ਚੈਨਲ ਐਨ ਵਿੱਚਕਾਰ ਆ ਜਾਵੇ ਤਾਂ ਉਸਨੂੰ ਬੰਦ ਕਰ ਦਿਓ। ਫਿਰ ਚੈਨਲ ਬਦਲ ਲਵੋ। ਚੈਨਲ ਬਦਲਣ ਲਈ ਤੁਸੀਂ ਉਸ ਬੰਦੇ ਦੇ ਬਾਰੇ ਕੋਈ ਚੰਗੀ ਗੱਲ ਸੋਚਣੀ ਹੈ। ਸੱਚੀ ਚੈਨਲ ਗੋਲਡਮਾਨ ਸੇਲੀ 'ਚ ਇੱਕ ਵਿਚਾਰ ਤੋਂ ਬਾਅਦ ਉਸੇ ਤਰ੍ਹਾਂ ਦਾ ਦੂਜਾ ਵਿਚਾਰ ਆ ਜਾਵੇਗਾ ਤੇ ਇਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਇੱਕ ਤੋਂ ਬਾਅਦ ਇੱਕ ਵਿਚਾਰ ਆਉਂਦੇ ਚਲੇ ਜਾਣਗੇ ਤੇ ਤੁਸੀਂ ਖੁਸ਼ ਹੋਵੋਗੇ।

ਜਦ ਤੁਸੀਂ ਇੱਕੱਲੇ ਹੁੰਦੇ ਹੋ ਤਾਂ ਤੁਸੀਂ ਤੇ ਸਿਰਫ਼ ਤੁਸੀਂ ਹੀ ਇਹ ਵੈਸਲਾ ਕਰ ਸਕਦੇ ਹੋ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਚੈਨਲ ਪੀ ਸੁਣੋਗੇ ਜਾਂ ਚੈਨਲ ਐਨ। ਪਰ ਜਦ ਤੁਸੀਂ ਕਿਸੇ ਹੋਰ ਨਾਲ ਗੱਲ ਕਰਦੇ ਹੋ ਤਾਂ ਤੁਹਾਡੇ ਸੋਚਣ ਦੇ ਢੰਗ ਤੇ ਉਸ ਇਨਸਾਨ ਦਾ ਵੀ ਕੁੱਝ ਅਸਰ ਹੁੰਦਾ ਹੈ।

ਸਾਨੂੰ ਇਹ ਯਾਦ ਰੱਖਣਾ ਚਾਹੀਦਾ ਹੈ ਕਿ ਜਿਆਦਾਤਰ ਲੋਕ ਨਹੀਂ ਜਾਣਦੇ ਕਿ ਲੋਕਾਂ ਦੇ ਭਰੇ ਸੋਚਣ ਦਾ ਸਹੀ ਨਜ਼ਰੀਆਂ ਕੀ ਹੁੰਦਾ ਹੈ। ਇਸ ਲਈ ਤੁਸੀਂ ਇਹ ਪਾਵੋਗੇ ਕਿ ਕੋਈ ਬੰਦਾ ਤੁਹਾਡੇ ਵੱਲ ਦੌੜਿਆ ਆਵੇਗਾ ਤੇ ਕਿਸੇ ਜਾਣਕਾਰ ਬਾਰੇ ਕੋਈ ਬੁਰੀ ਗੱਲ ਦੱਸਦੇ ਨੂੰ ਵਿਆਕੁਲ

ਜੁੱਕਿਆ ਹਾਂ।

ਹਾਲਾਂਕਿ ਹਮੇਸ਼ਾ ਮੈਨੂੰ ਪਹਿਲੀ ਨਜ਼ਰ ਵਿੱਚ ਪਸੰਦ ਨਹੀਂ ਕੀਤਾ ਜਾਂਦਾ, ਪਰ ਦੱਖਿਆ ਹੈ ਕਿ ਜਦੋਂ ਤੱਕ ਮੈਂ ਸਹਮਣੇ ਵਾਲੇ ਨੂੰ ਪਸੰਦ ਕਰਦਾ ਹਾਂ, ਤਦੋਂ ਤੱਕ ਇਸ ਲੋਕਾਂ ਅਸਰ ਰਹਿੰਦੀ ਹੈ ਕਿ ਉਹ ਵੀ ਮੈਨੂੰ ਪਸੰਦ ਕਰਨ ਲੱਗੇਗਾ ਤੇ ਸਾਡਾ ਕਿਸਮਤ ਬਦਲੇਗਾ।

ਮੇਰੇ ਦੋਸਤ ਨੇ ਅੱਗੇ ਕਿਹਾ, 'ਹੁਣੇ ਪਿਛਲੇ ਹੀ ਹਫ਼ਤੇ ਮੈਂ ਇੱਕ ਸਖ਼ਤ ਰੋਜ਼ ਤੀਜੀ ਵਾਰੀ ਮਿਲਿਆ। ਉਹ ਮੈਨੂੰ ਦਰਵਾਜ਼ੇ ਤੇ ਹੀ ਮਿਲ ਗਿਆ ਤੇ ਮੇਰੇ ਕੁੱਝ ਕੰਮ ਪਹਿਲਾਂ ਹੀ ਉਹ ਮੇਰੇ ਤੇ ਕਾਫ਼ੀ ਗਰਮ ਹੋਇਆ। ਉਹ ਆਪਣੀਆਂ ਗੱਲਾਂ ਲਗਾਤਾਰ ਕਰ ਰਿਹਾ ਤੇ ਉਸਨੇ ਮੈਨੂੰ ਕੁੱਝ ਬੋਲਣ ਦਾ ਮੌਕਾ ਵੀ ਨਹੀਂ ਦਿੱਤਾ। ਆਖਰਕਾਰ ਉਸਨੇ ਮੇਰੇ ਗੱਲ ਇਹ ਕਹਿਕੇ ਖਤਮ ਕੀਤੀ, 'ਹੁਣ ਮੈਂ ਤੁਹਾਡੀ ਸੂਰਤ ਵੀ ਨਹੀਂ ਦੇਖਣਾ ਚਾਹੁੰਦਾ।'

'ਜਦੋਂ ਉਸਨੇ ਇੰਨਾ ਕਹਿ ਦਿੱਤਾ ਤਾਂ ਮੈਂ ਉਸਦੀਆਂ ਅੱਖਾਂ ਵਿੱਚ 5 ਸੈਕਿੰਡਾਂ ਦੇਖਿਆ, ਤੇ ਫਿਰ ਸੱਚੇ ਦਿਲ ਨਾਲ ਹੇਠਾਂ ਜਿਹੇ ਕਿਹਾ, 'ਪਰ ਮਿਸਟਰ ਐਸ, ਮੈਂ ਤਾਂ ਤੁਹਾਡੇ ਦੋਸਤ ਦੀ ਹੋਸ਼ੀਅਤ ਨਾਲ ਮਿਲਣ ਆਇਆ ਹਾਂ।'

'ਤੇ ਕੱਲ੍ਹ ਹੀ ਉਸਨੇ ਮੇਰੇ ਤੋਂ 10,000 ਡਾਲਰ ਦੀ ਪਾਇਲੀ ਖਰੀਦ ਲਈ।'

ਸਾਲ ਪੱਕੇ ਨੂੰ ਸ਼ਿਕਾਰੀ ਦਾ ਅਪਲਾਇਸ ਕਿੰਗ ਕਿਹਾ ਜਾਂਦਾ ਹੈ। 21 ਸਾਲ ਪਹਿਲਾਂ ਨਹੀਂ ਤਾਂ ਸ਼ੁਰੂ ਕਰਨ ਵਾਲੇ ਸਾਲ ਪੱਕੇ ਸ਼ਿਕਾਰੀ ਵਿੱਚ ਅੱਜ ਕੱਲ੍ਹ ਇੱਕ ਸਾਲ ਵਿੱਚ ਮਿਲੀਅਨ ਡਾਲਰ ਤੋਂ ਜਿਆਦਾ ਦਾ ਸਮਾਨ ਵੇਚਦੇ ਹਨ।

ਕੀ ਇਹ ਲੋਕਾਂ ਦੇ ਬਾਰੇ ਸੋਚਣ ਦਾ ਠੀਕ ਨਜ਼ਰੀਆ ਨਹੀਂ ਹੈ? ਕੀ ਅਸੀਂ ਸ਼ਾਇਦ ਇਸ ਫ਼ਾਰਮੂਲੇ ਨੂੰ ਆਪਣੇ ਜੀਵਨ ਵਿੱਚ ਨਹੀਂ ਉਤਾਰ ਸਕਦੇ? ਗੁਪਤਾਂ ਨਾਲ ਉਸੇ ਦਾ ਵਿਉਂਤਰਾਹ ਕਰੋ, ਜਿਵੇਂ ਕਿ ਉਹ ਤੁਹਾਡੇ ਘਰ ਵਿੱਚ ਆਏ ਮਹਿਮਾਨ ਹੋਣ।

ਇਹ ਤਕਨੀਕ ਬਿਜਨਸ ਦੇ ਇਲਾਵਾ ਦੂਜੇ ਖੇਤਰਾਂ ਵਿੱਚ ਵੀ ਕੰਮ ਆਉਂਦੀ ਹੈ। ਗੁਪਤਾਂ ਦੀ ਥਾਂ ਵਰਕਰਾਂ ਨੂੰ ਰੱਖ ਲਓ ਤੇ ਤੁਹਾਨੂੰ ਇਹ ਸੂਤਰ ਮਿਲੇਗਾ, 'ਵਰਕਰਾਂ ਨਾਲ ਤਰ੍ਹਾਂ ਦਾ ਵਰਤਾਉ ਕਰੋ ਜਿਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਉਹ ਤੁਹਾਡੇ ਘਰ ਵਿੱਚ ਆਏ ਮਹਿਮਾਨ ਹੋਣ।' ਅੱਜ ਵਰਕਰਾਂ ਦੇ ਨਾਲ ਚੰਗਾ ਵਿਉਂਤਰਾਹ ਕਰੋ ਤੇ ਤੁਹਾਨੂੰ ਉਸਦੇ ਬਦਲੇ ਵਿੱਚ ਬਹੁਤ ਵੱਡਾ ਸਹਿਯੋਗ ਮਿਲੇਗਾ, ਬੜਾ ਵਧੀਆ ਟੀਮ-ਵਰਕ। ਆਪਣੇ ਚਾਰੇ ਪਾਸੇ ਦੇ ਲੋਕਾਂ ਦੇ ਭਾਰੇ

ਲੋਕਾਂ ਸੋਚੋ ਤੇ ਬਦਲੋ, ਵਿੱਚ ਤੁਹਾਨੂੰ ਇਸਦੇ ਬੜੇ ਚੰਗੇ ਨਤੀਜੇ ਮਿਲਣਗੇ।

ਇਸ ਕਿਤਾਬ ਦੇ ਸ਼ੁਰੂਆਤੀ ਸੰਸਕਰਣ ਦਾ ਰਿਵਿਊ ਕਰਨ ਵਾਲੇ ਮੇਰੇ ਇੱਕ ਦੋਸਤ ਨੇ ਇਸ ਕਿਤਾਬ ਤੋਂ ਬਾਅਦ ਮੈਨੂੰ ਕਿਹਾ, 'ਇਹ ਲੋਕਾਂ ਨੂੰ ਪਸੰਦ ਕਰਨ ਤੇ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦਾ ਇਹ ਸੂਤਰ ਪੜ੍ਹਨ ਤੋਂ ਬਾਅਦ ਮੈਨੂੰ ਕਿਹਾ, 'ਇਹ ਲੋਕਾਂ ਨੂੰ ਪਸੰਦ ਕਰਨ ਤੇ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦਾ ਸੰਬੰਧ ਕਰਨ ਦਾ ਸਕਾਰਾਤਮਕ ਨਤੀਜਾ ਹੈ। ਮੈਂ ਤੁਹਾਨੂੰ ਆਪਣੇ ਇਸ ਦੋਸਤ ਦੀ ਸੱਚੀ ਸਮਝਣ ਬਾਰੇ ਦੱਸ ਦਿੰਦਾ ਹਾਂ ਜਿਸ ਤੋਂ ਇਹ ਸਾਬਿਤ ਹੁੰਦਾ ਹੈ ਕਿ ਜੇਕਰ ਤੁਸੀਂ ਲੋਕਾਂ ਨੂੰ ਭਾਵੀ ਸੁਣਾਉਣਾ ਚਾਹੁੰਦਾ ਹਾਂ ਜਿਸ ਤੋਂ ਇਹ ਸਾਬਿਤ ਹੁੰਦਾ ਹੈ ਕਿ ਜੇਕਰ ਤੁਸੀਂ ਲੋਕਾਂ ਨੂੰ ਭਾਵੀ ਬਣਾਓ ਤੇ ਤਾਂ ਤੁਹਾਨੂੰ ਉਸਦੇ ਨਤੀਜੇ ਕਿਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਭਰਪੂਰ ਪੈਂਦੇ ਹਨ।'

ਉਸਦੇ ਅਨੁਭਵ ਵਿੱਚ ਦਮ ਸੀ। ਜਰਾ ਦੇਖੋ।

'ਮੇਰੀ ਫਰਮ ਨੂੰ ਇੱਕ ਠੋਕਾ ਮਿਲਿਆ। ਸਾਨੂੰ ਸਾਫਟ ਡਿਰੈਕਟ ਬਾਟਲਿੰਗ ਕਰਨ ਵਾਲੀ ਇੱਕ ਫੋਟੀ ਕੰਪਨੀ ਨੂੰ ਸਲਾਹਾਂ ਦੇਣ ਦੀਆਂ ਸੇਵਾਵਾਂ ਦੇਣੀਆਂ ਸਨ। ਠੋਕਾ ਕਾਫ਼ੀ ਵੱਡਾ ਸੀ, ਇਸ ਫੋਟੀ ਕੰਪਨੀ 9,500 ਡਾਲਰ ਦਾ। ਸਾਡਾ ਗੁਪਤ ਬਹੁਤ ਪਹਿਲਾਂ-ਲਿਖਿਆ ਨਹੀਂ ਸੀ। ਉਸਦਾ ਡਿਰੈਕਟਰ 9,500 ਡਾਲਰ ਦਾ। ਸਾਡਾ ਗੁਪਤ ਬਹੁਤ ਪਹਿਲਾਂ-ਲਿਖਿਆ ਨਹੀਂ ਸੀ। ਉਸਦਾ ਡਿਰੈਕਟਰ ਵੀ ਠੀਕ ਨਹੀਂ ਸੀ ਚਲ ਰਿਹਾ ਤੇ ਪਿਛਲੇ ਕਈ ਸਾਲਾਂ ਤੋਂ ਉਸਨੇ ਬਹੁਤ ਵੱਡੀਆਂ ਡਿਲੀਵਰੀਆਂ ਵੀ ਕੀਤੀਆਂ ਸਨ।'

'ਠੋਕਾ ਮਿਲਣ ਦੇ ਤਿੰਨ ਦਿਨ ਬਾਅਦ ਮੈਂ ਆਪਣੇ ਸਹਿਯੋਗੀ ਨਾਲ ਉਸ ਕੰਪਨੀ ਦੇ ਪਲਾਟ ਵਿੱਚ ਗਿਆ ਜਿਹੜਾ ਸਾਡੇ ਅਫ਼ਿਸ ਤੋਂ 45 ਮਿੰਟ ਦੀ ਦੂਰੀ ਤੇ ਸੀ। ਅੱਜ ਤੱਕ ਮੈਂ ਨਹੀਂ ਜਾਣਦਾ ਕਿ ਗੱਲਾਂ ਕਿਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਸ਼ੁਰੂ ਹੋਈਆਂ, ਪਰ ਕਿਸੇ ਨਾ ਕਿਸੇ ਕਾਰਨ ਅਸੀਂ ਲੋਕਾਂ ਨੂੰ ਜਾਣਦਾ ਦੇ ਨਕਾਰਾਤਮਕ ਹੁਣਾਂ ਤੇ ਗੱਲਾਂ ਕਰਨ ਲੱਗ ਪਏ।'

'ਅਸੀਂ ਉਸਦੀ ਮੁਰਖਤਾ ਤੇ ਹੱਸ ਰਹੇ ਸੀ, ਜਿਨ੍ਹਾਂ ਕਾਰਨਾਂ ਕਰਕੇ ਉਸਨੇ ਆਪਣੀ ਰਾਹ ਵਿੱਚ ਆਪਣੇ ਖੇਤਰਾਂ ਕਰ ਲਈਆਂ ਸਨ। ਉਸਨੇ ਆਪਣੀਆਂ ਸਮੱਸਿਆਵਾਂ ਦੇ ਬਾਰੇ ਸਭ ਤੋਂ ਜ਼ਰੂਰੀ ਨੈਣ ਦੀ ਬਜਾਏ ਆਪਣੀ ਬੁੱਧੀ ਤੇ ਭਰੋਸਾ ਕੀਤਾ, ਤੇ ਉਸੇ ਦਾ ਨਤੀਜਾ ਹੈ ਕਿ ਅੱਜ ਉਸਦੇ ਬਿਜਨਸ ਦਾ ਡੱਠਾ ਬਹਿ ਚੁੱਕਿਆ ਹੈ।'

'ਮੈਨੂੰ ਆਪਣੀਆਂ ਕਹੀਆਂ ਹੋਈਆਂ ਗੱਲਾਂ ਵਿੱਚੋਂ ਇੱਕ ਗੱਲ ਖਾਸ ਤੌਰ ਤੇ ਯਾਦ ਹੈ - ਕੋਲ ਇੱਕ ਚੀਜ਼ ਹੀ ਮਿਸਟਰ ਐਫ ਨੂੰ ਡਿਗਣ ਤੋਂ ਰੋਕ ਰਹੀ ਹੈ - ਤੇ ਉਹ ਹੈ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦਾ ਮਿਟਾਓ। ਮੇਰੇ ਸਹਿਯੋਗੀ ਨੇ ਵੀ ਇਸ ਚਰਚਾ ਵਿੱਚ ਆਪਣਾ ਯੋਗਦਾਨ ਪਾਇਆ। 'ਤੇ ਉਸਦੇ ਮੱਥੇ ਨੂੰ ਦੇਖੋ ਉਸਦੀ ਉਮਰ ਤਕਰੀਬਨ 35 ਸਾਲ ਹੋਵੇਗੀ, ਪਰ ਆਪਣੇ ਕੰਮ ਵਿੱਚ ਉਸਦੀ ਕੋਲ ਇੰਨੀ ਯੋਗਤਾ ਹੈ ਕਿ ਉਸਨੂੰ ਅੰਗਰੇਜ਼ੀ ਬੋਲਣੀ ਆਉਂਦੀ ਹੈ।'

'ਸਾਰੀ ਰਾਹ ਅਸੀਂ ਕੋਵਲ ਆਪਣੇ ਗੁਪਤ ਦੀ ਬੁਰਾਈ ਕਰਦੇ ਰਹੇ ਤੇ ਇਹ ਸੋਚਦੇ

ਰਹੇ ਕਿ ਉਹ ਕਿੰਨਾ ਮੁਕਾਮ ਹੈ।

‘ਤਾਂ, ਉਸ ਦੁਪਹਿਰ ਸਾਡੀ ਚਰਚਾ ਬੜੀ ਨੰਦੀ ਸਾਬਤ ਹੋਈ। ਹੁਣ ਜਦੋਂ ਮੈਂ ਮੁੜਕੇ ਸੋਚਦਾ ਹਾਂ ਤਾਂ ਮੈਨੂੰ ਲੱਗਦਾ ਹੈ ਕਿ ਸਾਇਟ ਸਾਡਾ ਗੁਪਤਕ ਇਹ ਸਮਝ ਗਿਆ ਸੀ ਕਿ ਉਸਦੇ ਬਾਰੇ ਸਾਡੀ ਸੋਚ ਨਕਾਰਾਤਮਕ ਹੈ। ਉਸਨੇ ਸੋਚਿਆ ਹੋਵੇਗਾ : ‘ਇਹ ਲੋਕ ਸੋਚਦੇ ਹਨ ਕਿ ਮੈਂ ਮੁਰਾਖ ਹਾਂ ਜਾਂ ਨਾਸਮਝ, ਤੇ ਉਹ ਮੇਰੇ ਨਾਲ ਚਿਕਟੀਆਂ-ਚੋਪਤੀਆਂ ਗੱਲਾਂ ਕਰਕੇ ਤੈਲੋਂ ਪੈਸੇ ਠੱਗਣਾ ਚਾਹੁੰਦੇ ਹਨ।’

‘ਦੇ ਦਿਨਾਂ ਬਾਅਦ ਮੈਨੂੰ ਇਸ ਗੁਹੁਕ ਦੀ ਦੋ ਲਾਈਨਾਂ ਦੀ ਬਿਠੀ ਮਿਲੀ, ਜਿਸ ਵਿੱਚ ਲਿਖਿਆ ਸੀ, ‘ਮੈਂ ਫੈਸਲਾ ਕੀਤਾ ਹੈ ਕਿ ਮੈਂ ਤੁਹਾਡੀਆਂ ਸਲਾਹਾਂ ਦੇਣ ਵਾਲੀ ਸੇਵਾਵਾਂ ਦਾ ਨਹੀਂ ਉਠਾਉਣਾ ਚਾਹੁੰਦਾ। ਜੇਕਰ ਅੱਜ ਦੀ ਤਾਰੀਖ ਤੱਕ ਤੁਹਾਡੀਆਂ ਸੇਵਾਵਾਂ ਦਾ ਕੋਈ ਹੁਗਾਤਨ ਮੈਨੂੰ ਕਰਨਾ ਹੋਵੇ ਤਾਂ ਕਿਰਪਾ ਕਰਕੇ ਆਪਣਾ ਬਿਲ ਭੇਜ ਦਿਓ।’

‘40 ਮਿਟ ਦੇ ਨਕਾਰਾਤਮਕ ਵਿਚਾਰਾਂ ਦਾ ਮੁੱਲ ਸਾਨੂੰ ਇਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਚੁਕਾਉਣਾ ਪਿਆ ਸਾਡੇ ਹੱਥੋਂ 9,500 ਡਾਲਰ ਦਾ ਠੋਕਾ ਚਲਾ ਗਿਆ। ਇਸਤੋਂ ਵੀ ਜ਼ਿਆਦਾ ਦੁਖਵਾਂਥੀ ਨੂੰ ਇਹ ਸੀ ਕਿ ਸਾਡੇ ਸਾਬਕਾ ਗ੍ਰਾਹਕ ਨੇ ਇਕ ਮਹੀਨੇ ਬਾਅਦ ਸ਼ਹਿਰ ਤੋਂ ਬਾਹਰ ਦੀ ਕਿਲੋਮੈਟਰ ਕੋਲੋਂ ਸਲਾਹ ਦੇਣ ਦੀਆਂ ਸੇਵਾਵਾਂ ਲੈ ਲਈਆਂ।’

‘ਜੇਕਰ ਅਸੀਂ ਉਸਦੇ ਚੰਗੇ ਗੁਣਾਂ ਤੇ ਧਿਆਨ ਕੇਂਦ੍ਰਿਤ ਕੀਤਾ ਹੁੰਦਾ ਤਾਂ ਅਸੀਂ ਅਣਗੁਹਾਕ ਨੂੰ ਨਾ ਗੁਆਉਂਦੇ ਤੇ ਉਸ ਵਿੱਚ ਚੰਗੇ ਗੁਣ ਵੀ ਸਨ। ਜਿਆਦਾਤਰ ਲੋਕਾਂ ਵਿੱਚ ਚੰਗੇ ਵੀ ਹੁੰਦੇ ਹਨ।’

ਤੁਸੀਂ ਇੱਕ ਕੰਮ ਕਰੋ ਜਿਸ ਨਾਲ ਤੁਹਾਨੂੰ ਮਜ਼ਾ ਵੀ ਆਵੇਗਾ ਤੇ ਨਾਲੋਂ-ਨਾਲ ਤੁਹਾਡਾ ਦਾਇਰਾ ਬੁਨਿਆਦੀ ਸਿਧਾਂਤ ਵੀ ਸਿੱਖ ਸਕੇਗੇ। ਅਗਲੇ ਦੋ ਦਿਨਾਂ ਤੱਕ ਤੁਹਾਡੀਆਂ ਚਰਚਾਵਾਂ ਸੁਣ ਸਕਦੇ ਹੋ, ਸੁਣੋ। ਦੋ ਗੱਲਾਂ ਤੇ ਧਿਆਨ ਦਿਉ: ਚਰਚਾ ਦੇ ਦੌਰਾਨ ਕੋਈ ਸਿਆਦਾ ਬੋਲ ਰਿਹਾ ਹੈ ਤੇ ਕੌਣ ਸਿਆਦਾ ਸਫਲ ਹੈ।

ਮੈਂ ਇਹ ਮੁਸ਼ੱਗ ਸੋਕਤਿਆਂ ਵਾਲੀ ਕੀਤਾ ਹੈ । ਇਸ ਉਪਰੰਤ ਮੈਂ ਇਸ ਨਤੀਜੇ ਪਹੁੰਚਿਆ : 'ਉਹ ਆਦਮੀ ਜਿਹੜਾ ਸਭ ਤੋਂ ਜਿਆਦਾ ਭੈੜਾ ਹੈ ਤੇ ਉਹ ਆਦਮੀ ਜਿਹੜਾ ਸਭ ਤੋਂ ਜਿਆਦਾ ਸਫਲ ਹੁੰਦਾ ਹੈ, ਉਹ ਦੋਵੇਂ ਆਦਮੀ ਸਾਇੰਟ ਹੀ ਕਰੇ ਇਕ ਹੁੰਦੇ ਹੋ ਸਾਇੰਟ ਇਸਦਾ ਅਧਵਾਦ ਵੀ ਨਹੀਂ ਹੁੰਦਾ। ਆਦਮੀ ਜਿੰਨਾ ਸਫਲ ਹੁੰਦਾ ਹੈ ਉਹ ਜਨ ਵਿਚ ਵੀ ਉੱਨਾ ਹੀ ਜਿਆਦਾ ਉਦਾਰ ਹੁੰਦਾ ਹੈ, ਯਾਨੀ ਕਿ ਉਹ ਸਾਹਮਣੇ ਵਾਲੇ ਨੂੰ ਆਪਣੇ ਭੈਂ ਗੱਲਾਂ ਕਰਨ ਦਿੰਦਾ ਹੈ, ਆਪਣੇ ਵਿਚਾਰ, ਆਪਣੀਆਂ ਉਪਲੱਬਧੀਆਂ, ਆਪਣੇ ਪਰਿਵਾਰ,

ਨਾਮਿਸਿਆਵਾਂ ਬਾਰੇ ।

ਸਿਕਰੀ, ਸਾਪਟਾ, ਤੁਹਾਨੂੰ ਦੇ ਤਰ੍ਹਾਂ ਤੋਂ ਸਫਲ ਬਣਾਉਂਦੀ ਹੈ :

ਸ਼ਾਸਕ ਨਗਰੀ ਦੇਸਤ ਬਣਦੇ ਹਨ।

ਜਦੋਂ ਸ਼ੇਰਾਂ ਬਾਰੇ ਸਿਆਦਾ ਜਾਣਨ ਦਾ ਮੌਕਾ ਮਿਲਦਾ ਹੈ।

ਸਰਕਾਰ ਦੇ ਹੁਕਮਾਂ ਅਨੁਸਾਰ ਇਨਸਾਨ ਦੁਨੀਆਂ ਵਿੱਚ ਕਿਸੇ ਵੀ ਚੀਜ਼ ਤੋਂ ਜਿਆਦਾ

ਫਾਟ ਰੁਖ : ਜਦੋਂ ਜ਼ਮੀਨ ਵਿਚ ਫਾਟ ਪੈਂਦਾ ਹੈ ਤਾਂ ਇਸ ਨੂੰ ਫਾਟ ਰੁਖ ਕਹਿੰਦੇ ਹਨ।

ਤਾਂ ਉਹ ਤੁਹਾਨੂੰ ਪਸੰਦ ਕਰਨ ਲਗੇ। ਤਾਂ ਉਹ ਤੁਹਾਨੂੰ ਪਸੰਦ ਕਰਨ ਲਗੇ। ਤਾਂ ਉਹ ਤੁਹਾਨੂੰ ਪਸੰਦ ਕਰਨ ਲਗੇ।

[illegible]

3 ਸਰਚਾ ਵਿੱਚ ਉਦਾਹਰਣਾਂ ਦਾ ਹੁੰਦਾ ਹੈ।

ਜਿੰਨੇ ਲੋਕਾਂ ਦਾ ਅਧਿਐਨ ਕਰਦੇ ਹਾਂ। ਅਸੀਂ ਭੁੱਖੀ ਲੋਕਾਂ ਬਾਰੇ ਜਾਣਨਾ ਚਾਹੁੰਦੇ ਹਾਂ। ਅਸੀਂ ਆਪਣੀ ਸਫਲਤਾ ਦੀ ਪ੍ਰਯੋਗਸ਼ਾਲਾ ਵਿੱਚ ਲੋਕਾਂ ਦਾ ਅਧਿਐਨ ਕਰਦੇ ਹਾਂ। ਅਸੀਂ

ਨੇ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੀ ਵਿਚਾਰ ਪ੍ਰਕਿਰਿਆ ਬਾਰੇ, ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੇ ਚਰਚਾ ਸਮੇਤ ਗੁਣਾ-ਬਾਰ, ਹੁਲਾਸ

ਕਿਹਾ ਤੇ ਕਿਵੇਂ ਕਰਦੇ ਹਨ, ਇਸ ਬਾਰੇ ਅਸੀਂ ਜਾਣਨ ਦੇ ਮਾਮਲੇ ਵਿੱਚ ਹਾਂ।

ਮੇਰੀ ਜ਼ਿੰਦਗੀ ਮੇਰੇ ਹੁਣੇ ਹੈ। ਕਿਉਂਕਿ ਇਹ ਸਾਰੇ ਗੱਲਾਂ ਹੋਣੀਆਂ ਹਨ।

ਭਗਤ ਦੇ ਤਰੀਕੇ ਅਸਾਨ। ਨਾਨਕ ਲੋਕ ਨਾਨਕ ਨਾ।

ਮੇਰੇ ਤੁਹਾਨੂੰ ਇੱਕ ਉਦਾਹਰਣ ਦੇਣਾ ਚਾਹਵਾਂਗਾ।

ਸ੍ਰੀ ਮਹਿਮਾਨ ਚੇਤੀਯੰ ਭਾਂਗ ਸੀ ਮਿਹਿਗਰੁ ਦੀ ਖਿੱਕ ਐਡਵਰਟਾਈਜਿੰਗ

ਇਸਦੇ ਵਿਗਿਆਨ ਵਿਚ

ਜੀਨਾਂ ਵਿੱਚ ਖਰੀਦਣੀਆਂ ਜਾਹੀਦੀਆਂ ਹਨ। ਪਰ ਇਹ ਏਸੇਮੀ ਇੱਕ ਕੌਮ

ਦਿੱਤੀ ਸੀ। ਇਹ ਆਪਣੇ ਲਿਖਣ ਵਾਲਿਆਂ ਨੂੰ ਹਰ ਸਾਲ ਇੱਕ ਹਫ਼ਤੇ ਲਈ ਦੁਕਾਨ

ਵੱਲੋਂ ਵਿਗਿਆਪਤ ਹੋਣ ਵਾਲੇ ਸੇਵਾਮੈਨ ਦੇ ਕੰਮ ਤੇ ਹੱਦਾਂ ਸੀ, ਤਾਂ ਜੋ ਉਹ ਉਥੇ ਉਨ੍ਹਾਂ ਵੱਲੋਂ ਵਿਗਿਆਪਤ ਹੋਣ ਵਾਲੇ ਸੇਵਾਮੈਨ ਦੇ ਕੰਮ ਤੇ ਹੱਦਾਂ ਸੀ, ਤਾਂ ਜੋ ਉਹ ਉਥੇ ਉਨ੍ਹਾਂ

ਭਾਂਡੇ ਵਿਚਾਰ ਸੁਣ ਸਕਣ। ਸੁਣਨ ਨਾਲ ਹੀ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਇਸ ਗੱਲ ਦੀ ਪੁਰਣਾ ਮਿਲਦੀ।

ਜੇ ਕਿਸੇ ਨੂੰ ਵਧੇਰੇ, ਜਿਅਦਾ ਅਸਰਦਾਰ ਵਿਗਿਆਪਨ ਲਿਖ ਸਕਣ।

ਬਾਈ ਪਗਨੀਸੀਭ ਤੋਂ ਲੰਮੇ ਅਤੇ ਉਨੇ ਤਾਰਨਾਂ ਤਾ ਆਖਿਰੀ ਇੰਟਰਵਿਊ

ਇਸਨੂੰ ਹਨ ਜਿਹੜੇ ਕੰਮ ਫੌਜਵੇ ਜਾ ਜਨੇ ਹੋਏ ਹਨ। ਇਸਨਾ ਕਾਰਨ ਇਹ ਨਹੀਂ ਹੋਂਦ ਕਿ

ਪਛਾਣ ਕਰਾਉ। ਇਹ ਪੱਕਾ ਕਰ ਲਓ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਸਹਮਣੇ ਵਾਲੇ ਦਾ ਸ਼ਰੀਰ ਨੂੰ ਭਰੋ ਤੇ ਇਹ ਵੀ ਪੱਕਾ ਕਰ ਲਓ ਕਿ ਉਹ ਵੀ ਤੁਹਾਡਾ ਨਾ ਠੀਕ ਢੰਗ ਨਾਲ ਨਹੀਂ ਲਵੇ। ਤੁਸੀਂ ਅਪਣੇ ਜਿਸ ਨਵੇਂ ਦੇਸ਼ ਤੋਂ ਵਧੀਆ ਜਾਣਨਾ ਚਾਹੁੰਦੇ ਹੋ, ਉਸ ਨੂੰ ਜਿਸ ਲਿਖੇ ਜਾਂ ਫੈਨ ਕਰੋ।

3. ਹਰ ਇਨਸਾਨ ਵੱਖਰਾ ਹੁੰਦਾ ਹੈ ਤੇ ਸਾਰੇ ਇਨਸਾਨਾਂ ਦੀਆਂ ਸੀਮਾਵਾਂ ਹੁੰਦੀਆਂ ਹਨ ਇਸ ਗੱਲ ਨੂੰ ਪਰਵਾਨ ਕਰੋ। ਕਿਸੇ ਵੀ ਇਨਸਾਨ ਤੋਂ ਪ੍ਰਭਾਵਤਾ ਦੀ ਆਸ ਨ ਕਰੋ ਯਾਦ ਰੱਖੋ, ਹਰ ਬੰਦੇ ਨੂੰ ਵੱਖਰਾ ਹੋਣ ਦਾ ਹੱਕ ਹੈ ਤੇ ਹਾਂ, ਸੁਧਾਰਕ ਬਣਨ ਦੀ ਗੱਲ ਨਾ ਕਰੋ।

4. ਚੈਨਲ ਪੀ. ਖਾਨੀ ਕਿ ਚੰਗੇ ਵਿਚਾਰਾਂ ਦੇ ਸਟੇਸ਼ਨ ਨੂੰ ਬਰਾਬਰ ਸੁਣਦੇ ਰਹੇ। ਕਿਸੇ ਵੇ ਦੁਆਰਾ ਚੰਗਿਆਈਆਂ ਤੇ ਸਲਾਘਾ ਲਾਇਕ ਗੁਣਾਂ ਨੂੰ ਲੱਭਦੇ ਰਹੇ, ਉਸ ਦੀਆਂ ਝੁਕਾਵਨੀਆਂ ਨੂੰ ਲੱਭਣ ਵਿੱਚ ਆਪਣਾ ਸਮਾਂ ਬਰਬਾਦ ਨਾ ਕਰੇ। ਇਸ ਤੋਂ ਇਲਾਵਾ, ਦੂਜੇ ਲੋਕਾਂ, ਆਪਣੇ ਸਕਾਰਾਤਮਕ ਸੈਚ ਨੂੰ ਨਕਾਰਾਤਮਕ ਸੈਚ ਵਿੱਚ ਬਦਲਣ ਦਾ ਮੌਕਾ ਨਾ ਜਿੱਥੇ ਲੋਕਾਂ ਬਾਰੇ ਸਕਾਰਾਤਮਕ ਚਿੰਤਨ ਕਰੋ - ਤੇ ਤੁਹਾਨੂੰ ਸਕਾਰਾਤਮਕ ਨਤੀਜੇ ਮਿਲਣਗੇ।

5. ਚਰਚਾ ਵਿੱਚ ਉਤਾਰ ਖਏ। ਸਾਫਲ ਲੋਕਾਂ ਵਾਂਗ ਖਏ। ਦੂਜੇ ਲੋਕਾਂ ਨੂੰ ਖੋਲ੍ਹਣ ਲਈ ਹੱਲਾਸ਼ੇਰੀ ਦਿੱਤੀ। ਦੂਜੇ ਬੰਦੇ ਨੂੰ ਆਪਣੇ ਵਿਚਾਰ, ਆਪਣੀਆਂ ਉਪਲਬਧੀਆਂ ਦੇ ਗੰਗਲਾਂ ਕਰਨ ਦਾ ਪੂਰਾ ਮੌਕਾ ਦਿੱਤਾ।

6. ਹਰ ਸਮੇਂ ਸੰਨਿਮਿਤ ਥਣੇ ਰਹੇ। ਇਸ ਨਾਲ ਲੋਕਾਂ ਨੂੰ ਚੰਗਾ ਲੱਗਦਾ ਹੈ। ਇਸ ਤੋਂ ਤੁਹਾਨੂੰ ਵੀ ਚੰਗਾ ਲੱਗੇਗਾ।

6. ਹਰ ਸਮੇ ਸੰਨਿਸਰ ਬਣੇ ਰਹੇ । ਇਸ ਨਾਲ ਲੋਕਾਂ ਨੂੰ ਚੰਗਾ ਲੱਗਦਾ ਹੈ। ਇਸ ਤੋਂ ਹਾਨੀ ਵੀ ਚੰਗਾ ਲੱਗੇਗਾ।

7. ਜਦੋਂ ਵੀ ਤੁਸੀਂ ਅਸਫਲ ਹੋਵੋ, ਤਾਂ ਆਪਣੀ ਅਸਫਲਤਾ ਵਾਸਤੇ ਦੁਸ਼ਿਆਂ ਨੂੰ ਦੋਸ਼ ਦਿਉ। ਯਾਦ ਰੱਖੋ : ਹਾਜਨ ਤੋਂ ਬਾਅਦ ਤੁਸੀਂ ਕਿਵੇਂ ਸੋਚਦੇ ਹੋ, ਇਸੇ ਗੱਲ ਨਾਲ ਇਹ ਹੁੰਦਾ ਹੈ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਕਿੰਨੇ ਸਮੇਂ ਬਾਅਦ ਜਿਤੋਗੇ।

0000

10

ਕੰਮ ਵਿੱਚ ਜੁੱਟਣ ਦੀ ਆਦਤ ਪਾਉਂ

ਭਰ ਖੇਤਰ ਦੇ ਮਹਿੰਗ ਵਿਸ਼ ਗੱਲ ਨਾਲ ਸਹਿਮਤ ਹਨ : ਉੱਚੀ ਪੇਸ਼ਟ ਵਾਸਤ
 ਭੱਠਾਂ ਆਈਆਂ ਨਹੀਂ ਮਿਲਦੀ। ਜਿਵੇਂ ਕਹਾਵਤ ਹੈ, ਸਿਖਰ ਤੇ ਹਮੇਸ਼ਾ ਕਾਫ਼ੀ ਜਗ੍ਹਾਂ ਖਾਲੀ
 ਰਹਿੰਦੀ ਹੈ। ਇੱਕ ਅੰਗਰੇਜ਼ੀਕਲਿਫਟ ਦਾ ਕਹਿਣਾ ਸੀ ਕਿ ਬਹੁਤ ਸਾਰੇ ਲੋਕਾਂ ਵਿੱਚ ਤਕਨੀਕੀ
 ਭਾਵਨਾ ਤਾਂ ਹੁੰਦੀ ਹੈ, ਪਰ ਉਨ੍ਹਾਂ ਵਿੱਚ ਸਫਲਤਾ ਦੇ ਬੁਨਿਆਦੀ ਤੱਤ ਦੀ ਘਾਟ ਹਮੇਸ਼ਾ
 ਰਹਿੰਦੀ ਹੈ। ਉਹ ਤੱਤ ਹੈ ਕੌਮ ਨੂੰ ਪੂਰਾ ਕਰਨਾ ਜਾਂ ਨਤੀਜਾ ਦੇਣਾ।

ਹਰ ਵੱਡੇ ਕੰਮ ਵਿੱਚ - ਚਾਹੇ ਉਹ ਬਿਜਾਨਸ ਚਲਾਉਣਾ ਹੋਵੇ, ਉੱਚੇ ਸਤਰ ਦੀ ਕਮੇਰੀਆਂ ਹੋਵੇ, ਵਿਗਿਆਨ, ਫੈਸ ਜਾਂ ਸਰਕਾਰ ਹੋਵੇ - ਤੁਹਾਨੂੰ ਇੱਕ ਇਹੋ ਜਿਹੇ ਸ਼ਬਦ ਦੀ ਜ਼ਰੂਰਤ ਪੈਂਦੀ ਹੈ ਜਿਹੜਾ ਨਾ ਕੇਵਲ ਸੋਚਦਾ ਹੋਵੇ, ਬਲਕਿ ਕੰਮ ਵੀ ਕਰਦਾ ਹੋਵੇ। ਜਦੋਂ ਵੀ ਖੁਸ਼ੀ ਲੱਗੇ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਵਰਕਰ ਦੀ ਨਿਯੁਕਤੀ ਕਰਦੇ ਹਨ ਤਾਂ ਉਹ ਆਪ ਕਰਕੇ ਇਹੋ ਸ਼ਬਦ ਪੁੱਛਦੇ ਹਨ, 'ਕੀ ਉਹ ਇਹ ਕੰਮ ਕਰ ਪਾਵੇਗਾ?' 'ਕੀ ਉਹ ਪੂਰਾ ਕੰਮ ਕਰ ਸਕੇਗਾ?' 'ਕੀ ਉਹ ਅਪਣੇ ਆਪ ਹੀ ਕੰਮ ਵਿੱਚ ਜੁਟਿਆ ਰਹੇਗਾ ਜਾਂ ਉਸ ਨੂੰ ਵਾਰ-ਵਾਰ ਫਰੀਲਾਉਣਾ ਪਵੇਗਾ?' 'ਕੀ ਉਹ ਕੰਮ ਪੂਰਾ ਕਰੇਗਾ ਜਾਂ ਸਿਰਫ਼ ਗੱਲਾਂ ਹੀ ਕਰਦਾ ਰਹੇਗਾ?'

ਇਹ ਸਾਰੇ ਸਵਾਲਾਂ ਦਾ ਉਦੇਸ਼ ਇਕੋ ਹੀ ਹੈ : ਇਹ ਪਤਾ ਲਗਾਉਣਾ ਕਿ ਕੀ ਉਹ ਇਕ ਮਿਲਨੀ ਹੈ, ਜਾਂ ਕੀ ਉਹ ਕੌਮ ਦਾ ਹੈ।

ਅੰਤ ਉੱਤਮ ਵਿਚਾਰ ਹੀ ਫਾਕੀ ਨਹੀਂ ਹੁੰਦੇ। ਇਕ ਆਮ ਜਿਹੇ ਵਿਚਾਰ ਤੋਂ ਵੀ ਸੋਚ ਆਮ ਕੀਤਾ ਜਾਵੇ ਅਤੇ ਉਸਨੂੰ ਵਿਕਸਤ ਕੀਤਾ ਜਾਵੇ ਤਾਂ ਉਸਦੇ ਚੰਗੇ ਨਤੀਜੇ ਨਿਕਲਦੇ ਹਨ। ਤੁਸੀਂ ਫੈਲ, ਜੇਕਰ ਤੁਹਾਡੇ ਕੋਲ ਅੰਤਿ ਉੱਤਮ ਵਿਚਾਰ ਵੀ ਹੋਣ ਤੋਂ ਤੁਸੀਂ ਉਸ ਤੋਂ ਆਮ ਨਹੀਂ ਕਰ ਪਾਉਂਦੇ ਤਾਂ ਉਹ ਬੇਕਾਰ ਹਨ ਕਿਉਂਕਿ ਉਹ ਤੁਹਾਡੇ ਇਮਾਨ ਵਿੱਚ ਪੈਦਾ ਨਹੀਂ ਹਨ ਤੇ ਉੱਥੇ ਹੀ ਮਰ ਜਾਂਦੇ ਹਨ।

ਦੇਸਤੀ, ਘਰ, ਬੱਚੇ ਚਾਹੁੰਦੇ ਹਨ। ਜੀ. ਐਨ. ਕਈ ਵਾਰੀ ਵਿਆਹ ਦੇ ਬੱਚੇ ਕਰੀਬ ਆ ਸਨ, ਇੱਕ ਵਾਰ ਤਾਂ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੇ ਵਿਆਹ ਨੂੰ ਕੇਵਲ ਇੱਕ ਹੀ ਦਿਨ ਬੀਚਿਆ ਸੀ। ਪਰ ਜਦੋਂ ਵੀ ਵਿਆਹ ਦੀ ਤਾਰੀਖ ਕਰੀਬ ਆਉਂਦੀ, ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਕੋਈ ਨਾ ਕੋਈ ਬਹਾਨਾ ਮਿਲ ਜਿਸਦੇ ਕਾਰਨ ਉਹ ਉਸ ਕੁੜੀ ਨਾਲ ਵਿਆਹ ਕਰਨ ਤੋਂ ਇਨਕਾਰ ਕਰ ਦਿੰਦੇ ਸਨ। (ਜੋ ਸ਼ੁਕਰ ਹੈ ਕਿ ਮੈਂ ਉਹ ਗਲਤੀ ਕਰਨ ਤੋਂ ਵਾਲ-ਵਾਲ ਬੱਚ ਗਿਆ।)

ਇਸਦਾ ਇੱਕ ਦਿਲਚਸਪ ਉਦਾਹਰਣ ਇਹ ਹੈ। ਦੋ ਸਾਲ ਪਹਿਲਾਂ, ਜੀ. ਐਨ. ਸੋਚਿਆ ਕਿ ਆਖਰਕਾਰ ਉਸਨੂੰ ਸਹੀ ਕੁੜੀ ਮਿਲ ਹੀ ਗਈ। ਉਹ ਆਕਰਸ਼ਕ, ਖੁਸ਼ੀ ਤੇ ਬੁੱਧੀਮਾਨ ਸੀ। ਪਰ ਜੀ. ਐਨ. ਨੂੰ ਇਹ ਪੱਕਾ ਕਰਨਾ ਸੀ ਕਿ ਇਸ ਕੁੜੀ ਨਾਲ ਵਿਆਹ ਕਰਨਾ ਪੂਰੀ ਤਰ੍ਹਾਂ ਠੀਕ ਹੋਵੇਗਾ। ਜਦੋਂ ਉਹ ਇੱਕ ਸਾਮ ਨੂੰ ਵਿਆਹ ਦੀ ਯੋਜਨਾ ਤੇ ਗੱਲ ਕਰ ਰਹੇ ਸਨ, ਤਾਂ ਕੁੜੀ ਨੇ ਕੁੱਝ ਦਿਹੇ ਜਿਹੀਆਂ ਗੱਲਾਂ ਕਹੀਆਂ, ਜਿਸ ਨਾਲ ਜੀ. ਐਨ. ਚਿੰਤਾ ਹੋਣ ਲੱਗੀ।

ਤਾਂ, ਇਹ ਸੁਨਿਸ਼ਚਿਤ ਕਰਨ ਲਈ ਕਿ ਉਹ ਸਹੀ ਕੁੜੀ ਨਾਲ ਵਿਆਹ ਕਰ ਰਹੇ ਹਨ, ਜੀ. ਐਨ. ਨੇ ਚਾਰ ਪੇਸ਼ ਦਾ ਇੱਕ ਐਗ੍ਰੀਮੈਂਟ ਲਿਖਿਆ, ਜਿਸ ਤੇ ਕੁੜੀ ਨੂੰ ਇਸ ਤੋਂ ਪਹਿਲਾਂ ਸਾਈਨ ਕਰਨੇ ਸਨ। ਇਸ ਐਗ੍ਰੀਮੈਂਟ ਵਿੱਚ ਕੁੱਝ ਸ਼ਰਤਾਂ ਸਨ ਤੇ ਟਾਈਪ ਕੀਤੀ ਹੋਈਆਂ ਦਸਤਾਵੇਜ਼ ਜੀਵਨ ਦੇ ਹਰ ਪਹਿਲੂ ਦੇ ਭਾਰੇ ਸੀ। ਧਰਮ ਵਾਲੇ ਖੰਡ ਵਿੱਚ ਕੁੱਝ ਸਨ। ਉਹ ਕਿਹੜੇ ਚਰਚ ਵਿੱਚ ਜਾਣਗੇ, ਉਹ ਕਿੰਨੀ ਵਾਰ ਚਰਚ ਜਾਣਗੇ, ਉਹ ਕਿੰਨੇ ਦੇਣਗੇ। ਦੂਜੇ ਹਿੱਸੇ ਵਿੱਚ ਬੀਚਿਆਂ ਦੀ ਯੋਜਨਾ ਬਣਾਈ ਗਈ ਸੀ : ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੇ ਕਿੰਨੇ ਬੱਚੇ ਤੇ ਕਦੇ ਹੋਣਗੇ।

ਪੂਰੇ ਵਿਸਤਾਰ ਨਾਲ ਜੀ. ਐਨ. ਨੇ ਇਸ ਦਾ ਨਮੂਨਾ ਬਣਾ ਲਿਆ ਕਿ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੇ ਤਰ੍ਹਾਂ ਦੇ ਦੋਸਤ ਹੋਣਗੇ, ਉਸਦੀ ਹੋਣਵਾਲੀ ਪਤਨੀ ਕਿਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਦੀ ਨੌਕਰੀ ਕਰੇਗੀ, ਉਹ ਕਿੱਥੇ ਰਹਿਣਗੇ, ਕਿਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੀ ਆਮਦਨੀ ਖਰਚ ਕੀਤੀ ਜਾਵੇਗੀ। ਦਸਤਾਵੇਜ਼ ਦੇ ਵਿੱਚ, ਜੀ. ਐਨ. ਨੇ ਆਪੋ ਪੇਸ਼ ਵਿੱਚ ਉਨ੍ਹਾਂ ਆਦਤਾਂ ਨੂੰ ਲਿਖਿਆ ਜਿਹੜੀਆਂ ਕੁੜੀ ਨੂੰ ਜੋ ਛੱਡਣੀਆਂ ਪੈਣਗੀਆਂ ਜਾਂ ਸਿੱਖਣੀਆਂ ਪੈਣਗੀਆਂ। ਇਨ੍ਹਾਂ ਵਿੱਚ ਸਮੋਕਿੰਗ, ਸਰਾਬੀ ਮੇਕਅਪ, ਮਨੋਰੰਜਨ ਆਦਿ ਸਨ।

ਜਦੋਂ ਜੀ. ਐਨ. ਦੀ ਹੋਣਵਾਲੀ ਪਤਨੀ ਨੇ ਉਸਦਾ ਇਹ ਐਗ੍ਰੀਮੈਂਟ ਵੇਖਿਆ ਉਸਨੇ ਉਹੀ ਕੀਤਾ ਜਿਹੜਾ ਤੁਸੀਂ ਤੇ ਅਸੀਂ ਸੋਚ ਰਹੇ ਹਾਂ। ਉਸਨੇ ਇੱਕ ਨੋਟ ਲਾਏ ਕਿ ਵਾਪਸ ਮੋੜ ਦਿੱਤਾ, 'ਹਰ ਇੱਕ ਦੇ ਲਈ ਆਮ ਵਿਆਹ ਦੀ ਇਹ ਸ਼ਰਤ ਹੀ ਕਾਫ਼ੀ ਹੈ ਚੰਗੇ ਤੇ ਬੁਰੇ ਵਕਤ ਵਿੱਚ ਅਸੀਂ ਨਾਲ-ਨਾਲ ਰਹਾਂਗੇ ਤੇ ਇਹ ਮੇਰੇ ਲਈ ਕਾਫ਼ੀ ਵੀ ਹੈ। ਮੇਰੇ ਨਾਲ ਵਿਆਹ ਦੀ ਗੱਲ ਭੁੱਲ ਜਾਓ।'

ਜਦੋਂ ਜੀ. ਐਨ. ਮੈਨੂੰ ਆਪਣਾ ਅਨੁਭਵ ਸੁਣਾ ਰਿਹਾ ਸੀ ਤਾਂ ਉਸਨੇ ਚਿੰਤਤ ਹੋਕੇ ਕਿਹਾ, 'ਹੁਣ ਤੁਸੀਂ ਦੱਸੋ, ਐਗ੍ਰੀਮੈਂਟ ਲਿਖਕੇ ਮੈਂ ਕੀ ਗਲਤੀ ਕਰ ਦਿੱਤੀ ? ਆਖਰ ਵਿਆਹ ਇੱਕ ਵੱਡਾ ਫੈਸਲਾ ਹੈ। ਤੁਹਾਨੂੰ ਇਹ ਫੈਸਲਾ ਬੜਾ ਸੋਚ ਵਿਚਾਰ ਕੇ ਕਰਨਾ ਚਾਹੀਦਾ ਹੈ।'

ਪਰ ਜੀ. ਐਨ. ਗਲਤ ਸੀ। ਤੁਸੀਂ ਜਿੰਨਾ ਜਿਆਦਾ ਸੋਚ-ਸਮਝਕੇ ਚਲੋਗੇ, ਜਿੰਨਾ ਜਿਆਦਾ ਸਵਾਧਾਨ ਰਹੋਗੇ ਤਾਂ ਵਿਆਹ ਹੀ ਕੀ, ਤੁਸੀਂ ਦੁਨੀਆ ਦੇ ਹਰ ਖੇਤਰ ਵਿੱਚ ਅਸਫਲ ਹੋਵੋਗੇ। ਤੁਹਾਡੀਆਂ ਆਸਾਵਾਂ ਅਸਮਾਨ ਤੋਂ ਰਹੀਆਂ ਹੋਣਗੀਆਂ। ਜੀ. ਐਨ. ਦਾ ਵਿਆਹ ਬਾਰੇ ਵੀ ਉਹੀ ਜਾਰੀਆਂ ਸੀ ਜਿਹੜਾ ਆਪਣੀ ਨੌਕਰੀ, ਆਪਣੀ ਬੱਚਤ, ਆਪਣੇ ਦੇਸਤਾਂ ਜਾਂ ਕਿਸੇ ਹੋਰ ਚੀਜ਼ ਬਾਰੇ।

ਸਮੀਖਿਆਵਾਂ ਪੈਦਾ ਹੋਣ ਤੋਂ ਪਹਿਲਾਂ ਹੀ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਪੂਰੀ ਤਰ੍ਹਾਂ ਖਤਮ ਕਰ ਦੇਣ ਦੀ ਫ਼ੌਜ ਸਫਲ ਲੋਕਾਂ ਵਿੱਚ ਨਹੀਂ ਪਾਈ ਜਾਂਦੀ, ਪਰ ਸਮੀਖਿਆਵਾਂ ਪੈਦਾ ਹੋਣ ਤੋਂ ਬਾਅਦ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਲਾਭ ਉਠਾਉਣ ਦੀ ਯੋਗਤਾ ਹਰ ਸਫਲ ਬੰਦਿਆਂ ਕੋਲ ਪਾਈ ਜਾਂਦੀ ਹੈ। ਜੇਕਰ ਅਸੀਂ ਕੋਈ ਕੰਮ ਸ਼ੁਰੂ ਕਰਨ ਤੋਂ ਪਹਿਲੇ ਸਾਰੀ ਉਮਰ ਇੰਤਜਾਰ ਨਹੀਂ ਕਰਨਾ ਚਾਹੁੰਦੇ ਤਾਂ ਵਧੀਆ ਹੋਵੇਗਾ ਕਿ ਅਸੀਂ ਪੂਰਨਤਾ ਤੇ ਬੜੀ ਸਿਆਣਪ ਨਾਲ ਸਮਝੋਤਾ ਕਰਨ ਦੇ ਇੱਛੁਕ ਰਹੀਏ। ਪੁਲਾਂ ਨੂੰ ਤਾਈਂ ਪਰ ਕਰੋ, ਜਦੋਂ ਉਹ ਆਉਣ। ਇਹ ਸਲਾਹ ਕਾਫ਼ੀ ਸਮੇਂ ਤੋਂ ਦਿੱਤੀ ਜਾ ਰਹੀ ਹੈ ਤੇ ਇਹ ਹੁਣ ਵੀ ਉਨੀ ਹੀ ਠੀਕ ਹੈ ਜਿੰਨੀ ਕਿ ਇਹ ਦੋ ਸੌ ਸਾਲ ਪਹਿਲਾਂ ਸਹੀ ਸੀ।

ਉਦਾਹਰਣ ਦੂਜਾ : ਜੀ. ਐਮ. ਨਵੇਂ ਘਰ ਵਿੱਚ ਕਿਉਂ ਰਹਿੰਦਾ ਹੈ

ਹਰ ਬੜਾ ਫੈਸਲਾ ਲੈਣ ਸਮੇਂ, ਇਮਾਨ ਆਪਣੇ ਆਪ ਨਾਲ ਜੁੜਦਾ ਹੈ - ਕੰਮ ਕਰੋ ਜਾਂ ਨਾ ਕਰੋ, ਕਰੋ ਕਿ ਨਾ ਕਰੋ। ਇਥੇ ਇਹੋ ਜਿਹੇ ਨੌਜਵਾਨ ਦੀ ਕਹਾਣੀ ਹੈ ਜਿਸਨੇ ਕੰਮ ਕਰਨ ਦਾ ਫੈਸਲਾ ਕੀਤਾ ਤੇ ਇਸ ਨਾਲ ਉਸਨੂੰ ਬੜਾ ਫਾਇਦਾ ਹੋਇਆ।

ਜੀ. ਐਮ. ਦੀ ਸ਼ਿਬਤੀ ਵੀ ਲੱਖਾਂ-ਕਰੋੜਾਂ ਨੌਜਵਾਨਾਂ ਵਾਂਗ ਹੀ ਸੀ। ਉਹ ਹੁਣ ਪੜ੍ਹੀਆਂ ਸਾਲ ਦਾ ਤੇ ਉਸਦੀ ਪਤਨੀ ਤੇ ਇੱਕ ਬੱਚਾ ਹੈ ਤੇ ਉਸਦੀ ਆਮਦਨੀ ਵੀ ਕੋਈ ਖਾਸ ਨਹੀਂ ਹੈ।

ਮਿਸਟਰ ਤੇ ਮਿਸਿਜ਼ ਜੀ. ਐਮ. ਇੱਕ ਛੋਟੇ ਅਪਾਰਟਮੈਂਟ ਵਿੱਚ ਰਿਹਾ ਕਰਦੇ ਸਨ। ਨਵੇਂ ਘਰ ਦੇਣ ਦਾ ਸੁਫਨਾ ਸੀ। ਉਹ ਚਾਹੁੰਦੇ ਸਨ ਕਿ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੇ ਕੋਲ ਜਿਆਦਾ ਥਾਂ, ਆਲੇ-ਦੁਆਲੇ ਦਾ ਮਾਹੌਲ ਜਿਆਦਾ ਚੰਗਾ, ਬੀਚਿਆਂ ਦੇ ਵਸਤੂ ਖੋਰਣ ਦਾ ਮੈਦਾਨ ਅਤੇ ਆਪਣੇ-ਆਪ ਦੀ ਆਪਣੀ ਜਾਇਦਾਦ ਵੀ ਹੋਵੇ।

ਪਰ ਨਵਾਂ ਘਰ ਖਰੀਦਣ ਵਿੱਚ ਇੱਕ ਰੁਕਾਵਟ ਸੀ-ਨੌਜਵਾਨ ਬੁਰਜ਼ਾਨਾ ਇੱਕ ਨਿੱਜੀ ਐਮ. ਅਗਲੇ ਮਹੀਨੇ ਦੇ ਮਕਾਨ ਕਿਰਾਏ ਦਾ ਚੈੱਕ ਕੱਟ ਰਿਹਾ ਸੀ ਤਾਂ ਉਸਨੇ ਬਰਾਬਰ ਦੀ ਰਕਮ ਹੈ।

ਜੀ. ਐਮ. ਨੇ ਆਪਣੀ ਪਤਨੀ ਨੂੰ ਕਿਹਾ, 'ਕੀ ਤੂੰ ਅਗਲੇ ਹਫ਼ਤੇ ਨਵਾਂ ਘਰ ਖਰੀਦ ਕਰੇਂਗੀ?' ਪਤਨੀ ਨੇ ਪੁੱਛਿਆ, 'ਅੱਜ ਤੁਹਾਨੂੰ ਕੀ ਹੋ ਗਿਆ ਹੈ? ਕਿਉਂ ਮੇਰੇ ਕੋਲ ਪੈਸਾ ਵੀ ਨਹੀਂ ਹੈ?' ਡਾਊਨ ਪੈਮੈਂਟ ਅਸੀਂ ਕਿੱਥੋਂ ਦੇਵਾਂਗੇ?'

ਪਰ ਜੀ. ਐਮ. ਦਾ ਨਿਸ਼ਚਾ ਪੱਕਾ ਸੀ। 'ਸਾਡੇ ਵਾਂਗ ਲੱਖ ਲੋਕ ਹੋਣਗੇ ਜਿਹੜੇ ਕਿਸੇ ਦਿਨ ਨਵਾਂ ਘਰ ਖਰੀਦਣ ਦੇ ਸੁਫਨੇ ਦੇਖਦੇ ਹੋਣ, ਪਰ ਉਨ੍ਹਾਂ ਵਿੱਚੋਂ ਅੱਜ ਤੋਂ ਜ਼ਿਆਦਾ ਕਦੇ ਵੀ ਆਪਣੇ ਸੁਫਨਿਆਂ ਦੇ ਘਰ ਨੂੰ ਨਹੀਂ ਖਰੀਦ ਪਾਉਂਦੇ। ਕੋਈ ਨਾ ਕੋਈ ਚੀਜ਼ ਅੱਜੋਂ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਰੋਕ ਦਿੰਦੀ ਹੋਵੇਗੀ। ਅਸੀਂ ਘਰ ਖਰੀਦਾਂਗੇ। ਮੈਂ ਨਹੀਂ ਜਾਣਦਾ ਕਿ ਅਸੀਂ ਡਾਊਨ ਪੈਮੈਂਟ ਕਿੱਥੋਂ ਲਿਆਵਾਂਗੇ, ਪਰ ਅਸੀਂ ਕਿਸੇ ਨਾ ਕਿਸੇ ਤਰ੍ਹਾਂ ਇਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਕਰ ਹੀ ਲਵਾਂਗੇ।'

ਅਗਲੇ ਹਫ਼ਤੇ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਇੱਕ ਇਹੋ ਜਿਹਾ ਘਰ ਮਿਲ ਗਿਆ ਜਿਹੜਾ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਪਸੰਦ ਸੀ। ਘਰ ਛੋਟਾ ਪਰ ਵਧੀਆ ਸੀ, ਤੇ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਸਿਰਫ 1200 ਡਾਲਰ ਦਾ ਡਾਊਨ ਪੈਮੈਂਟ ਦੇਣਾ ਸੀ। ਹੁਣ ਸਮੱਸਿਆ ਸੀ 1200 ਡਾਲਰ ਇਕੱਠਾ ਕਰਨ ਦੀ। ਜੀ. ਐਮ. ਜਾਣਦਾ ਸੀ ਕਿ ਉਸਨੂੰ ਕਰਜ਼ਾ ਵਿੱਚ ਇੰਨੀ ਵੱਡੀ ਰਕਮ ਨਹੀਂ ਸੀ ਮਿਲ ਸਕਦੀ।

ਪਰ ਜਿਥੇ ਚਾਹੁ, ਉਥੇ ਰਾਹ। ਅਚਨਚੇਤ, ਜੀ. ਐਮ. ਨੇ ਇਸ ਸਮੱਸਿਆ ਤੋਂ ਬਚ-ਵਿਚਾਰ ਕੀਤਾ। ਕਿਉਂ ਨਾ ਬਿਲਡਰ ਨਾਲ ਗੱਲ ਕੀਤੀ ਜਾਵੇ ਤੇ 1200 ਡਾਲਰ ਇੱਕ ਵਾਰ ਦੇਣ ਦੀ ਬਜਾਏ ਕਿਸਤਾਂ ਵਿੱਚ ਦਿੱਤਾ ਜਾਵੇ? ਜੀ. ਐਮ. ਨੇ ਬਿਲਡਰ ਨਾਲ ਗੱਲ ਕੀਤੀ ਪਹਿਲਾਂ ਤਾਂ ਬਿਲਡਰ ਨਹੀਂ ਮੰਨਿਆ, ਪਰ ਜੀ. ਐਮ. ਜਦੋਂ ਜੁਟਿਆ ਰਿਹਾ, ਤਾਂ ਬਿਲਡਰ ਰਾਜ਼ੀ ਹੋ ਗਿਆ। ਬਿਲਡਰ ਜੀ. ਐਮ. ਨੂੰ 1200 ਡਾਲਰ ਦਾ ਕਰਜ਼ਾ ਦੇਣ ਲਈ ਤਿਆਰ ਹੋ ਗਿਆ। ਹੁਣ ਜੀ. ਐਮ. ਨੂੰ ਹਰ ਮਹੀਨੇ 100 ਡਾਲਰ ਤੇ ਵਿਆਜ ਦਾ ਇੰਤਜਾਮ ਕਰਨਾ ਪੈ ਗਿਆ।

ਪਤੀ-ਪਤਨੀ ਦੋਨਾਂ ਨੇ ਹਿਸਾਬ ਲਾਇਆ ਤੇ ਹਰ ਮਹੀਨੇ ਆਪਣੇ ਖਰਚਿਆਂ ਵਿੱਚੋਂ 125 ਡਾਲਰ ਦੀ ਕਟੌਤੀ ਕਰਨ ਦਾ ਫੈਸਲਾ ਕੀਤਾ। ਪਰ ਹੁਣ ਸਮੱਸਿਆ ਇਹ ਸੀ ਕਿ ਫਰਵਰੀ 75 ਡਾਲਰ ਕਿੱਥੋਂ ਆਉਣਗੇ, ਜਿਹੜੇ ਹਰ ਮਹੀਨੇ ਕਿਸਤ ਦੇਣ ਲਈ ਲੱਜਦੇ ਹਨ।

ਪਰ ਨਵਾਂ ਘਰ ਖਰੀਦਣ ਵਿੱਚ ਇੱਕ ਵਿਚਾਰ ਆਇਆ। ਅਗਲੀ ਸਵੇਰ ਉਹ ਜਦੋਂ ਜੀ. ਐਮ. ਦੇ ਇਮਾਨ ਵਿੱਚ ਇੱਕ ਵਿਚਾਰ ਆਇਆ। ਅਗਲੀ ਸਵੇਰ ਉਹ ਤਕਲੀਫ਼ ਹੋਈ। ਜਿੰਨਾ ਕਿਰਾਇਆ ਉਹ ਦੇ ਰਿਹਾ ਸੀ, ਉਹ ਤਾਂ ਨਵੇਂ ਮਕਾਨ ਦੀ ਕਿਰਾਏ ਬਰਾਬਰ ਦੀ ਰਕਮ ਹੈ।

ਜੀ. ਐਮ. ਨੇ ਆਪਣੀ ਪਤਨੀ ਨੂੰ ਕਿਹਾ, 'ਕੀ ਤੂੰ ਅਗਲੇ ਹਫ਼ਤੇ ਨਵਾਂ ਘਰ ਖਰੀਦ ਕਰੇਂਗੀ?' ਪਤਨੀ ਨੇ ਪੁੱਛਿਆ, 'ਅੱਜ ਤੁਹਾਨੂੰ ਕੀ ਹੋ ਗਿਆ ਹੈ? ਕਿਉਂ ਮੇਰੇ ਕੋਲ ਪੈਸਾ ਵੀ ਨਹੀਂ ਹੈ?' ਡਾਊਨ ਪੈਮੈਂਟ ਅਸੀਂ ਕਿੱਥੋਂ ਦੇਵਾਂਗੇ?'

ਪਰ ਜੀ. ਐਮ. ਦਾ ਨਿਸ਼ਚਾ ਪੱਕਾ ਸੀ। 'ਸਾਡੇ ਵਾਂਗ ਲੱਖ ਲੋਕ ਹੋਣਗੇ ਜਿਹੜੇ ਕਿਸੇ ਦਿਨ ਨਵਾਂ ਘਰ ਖਰੀਦਣ ਦੇ ਸੁਫਨੇ ਦੇਖਦੇ ਹੋਣ, ਪਰ ਉਨ੍ਹਾਂ ਵਿੱਚੋਂ ਅੱਜ ਤੋਂ ਜ਼ਿਆਦਾ ਕਦੇ ਵੀ ਆਪਣੇ ਸੁਫਨਿਆਂ ਦੇ ਘਰ ਨੂੰ ਨਹੀਂ ਖਰੀਦ ਪਾਉਂਦੇ। ਕੋਈ ਨਾ ਕੋਈ ਚੀਜ਼ ਅੱਜੋਂ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਰੋਕ ਦਿੰਦੀ ਹੋਵੇਗੀ। ਅਸੀਂ ਘਰ ਖਰੀਦਾਂਗੇ। ਮੈਂ ਨਹੀਂ ਜਾਣਦਾ ਕਿ ਅਸੀਂ ਡਾਊਨ ਪੈਮੈਂਟ ਕਿੱਥੋਂ ਲਿਆਵਾਂਗੇ, ਪਰ ਅਸੀਂ ਕਿਸੇ ਨਾ ਕਿਸੇ ਤਰ੍ਹਾਂ ਇਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਕਰ ਹੀ ਲਵਾਂਗੇ।'

ਅਗਲੇ ਹਫ਼ਤੇ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਇੱਕ ਇਹੋ ਜਿਹਾ ਘਰ ਮਿਲ ਗਿਆ ਜਿਹੜਾ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਪਸੰਦ ਸੀ। ਘਰ ਛੋਟਾ ਪਰ ਵਧੀਆ ਸੀ, ਤੇ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਸਿਰਫ 1200 ਡਾਲਰ ਦਾ ਡਾਊਨ ਪੈਮੈਂਟ ਦੇਣਾ ਸੀ। ਹੁਣ ਸਮੱਸਿਆ ਸੀ 1200 ਡਾਲਰ ਇਕੱਠਾ ਕਰਨ ਦੀ। ਜੀ. ਐਮ. ਜਾਣਦਾ ਸੀ ਕਿ ਉਸਨੂੰ ਕਰਜ਼ਾ ਵਿੱਚ ਇੰਨੀ ਵੱਡੀ ਰਕਮ ਨਹੀਂ ਸੀ ਮਿਲ ਸਕਦੀ।

ਪਰ ਜਿਥੇ ਚਾਹੁ, ਉਥੇ ਰਾਹ। ਅਚਨਚੇਤ, ਜੀ. ਐਮ. ਨੇ ਇਸ ਸਮੱਸਿਆ ਤੋਂ ਬਚ-ਵਿਚਾਰ ਕੀਤਾ। ਕਿਉਂ ਨਾ ਬਿਲਡਰ ਨਾਲ ਗੱਲ ਕੀਤੀ ਜਾਵੇ ਤੇ 1200 ਡਾਲਰ ਇੱਕ ਵਾਰ ਦੇਣ ਦੀ ਬਜਾਏ ਕਿਸਤਾਂ ਵਿੱਚ ਦਿੱਤਾ ਜਾਵੇ? ਜੀ. ਐਮ. ਨੇ ਬਿਲਡਰ ਨਾਲ ਗੱਲ ਕੀਤੀ ਪਹਿਲਾਂ ਤਾਂ ਬਿਲਡਰ ਨਹੀਂ ਮੰਨਿਆ, ਪਰ ਜੀ. ਐਮ. ਜਦੋਂ ਜੁਟਿਆ ਰਿਹਾ, ਤਾਂ ਬਿਲਡਰ ਰਾਜ਼ੀ ਹੋ ਗਿਆ। ਬਿਲਡਰ ਜੀ. ਐਮ. ਨੂੰ 1200 ਡਾਲਰ ਦਾ ਕਰਜ਼ਾ ਦੇਣ ਲਈ ਤਿਆਰ ਹੋ ਗਿਆ। ਹੁਣ ਜੀ. ਐਮ. ਨੂੰ ਹਰ ਮਹੀਨੇ 100 ਡਾਲਰ ਤੇ ਵਿਆਜ ਦਾ ਇੰਤਜਾਮ ਕਰਨਾ ਪੈ ਗਿਆ।

ਪਤੀ-ਪਤਨੀ ਦੋਨਾਂ ਨੇ ਹਿਸਾਬ ਲਾਇਆ ਤੇ ਹਰ ਮਹੀਨੇ ਆਪਣੇ ਖਰਚਿਆਂ ਵਿੱਚੋਂ 125 ਡਾਲਰ ਦੀ ਕਟੌਤੀ ਕਰਨ ਦਾ ਫੈਸਲਾ ਕੀਤਾ। ਪਰ ਹੁਣ ਸਮੱਸਿਆ ਇਹ ਸੀ ਕਿ ਫਰਵਰੀ 75 ਡਾਲਰ ਕਿੱਥੋਂ ਆਉਣਗੇ, ਜਿਹੜੇ ਹਰ ਮਹੀਨੇ ਕਿਸਤ ਦੇਣ ਲਈ ਲੱਜਦੇ ਹਨ।

ਪਤੀ-ਪਤਨੀ ਦੋਨਾਂ ਨੇ ਹਿਸਾਬ ਲਾਇਆ ਤੇ ਹਰ ਮਹੀਨੇ ਆਪਣੇ ਖਰਚਿਆਂ ਵਿੱਚੋਂ 125 ਡਾਲਰ ਦੀ ਕਟੌਤੀ ਕਰਨ ਦਾ ਫੈਸਲਾ ਕੀਤਾ। ਪਰ ਹੁਣ ਸਮੱਸਿਆ ਇਹ ਸੀ ਕਿ ਫਰਵਰੀ 75 ਡਾਲਰ ਕਿੱਥੋਂ ਆਉਣਗੇ, ਜਿਹੜੇ ਹਰ ਮਹੀਨੇ ਕਿਸਤ ਦੇਣ ਲਈ ਲੱਜਦੇ ਹਨ।

ਪਤੀ-ਪਤਨੀ ਦੋਨਾਂ ਨੇ ਹਿਸਾਬ ਲਾਇਆ ਤੇ ਹਰ ਮਹੀਨੇ ਆਪਣੇ ਖਰਚਿਆਂ ਵਿੱਚੋਂ 125 ਡਾਲਰ ਦੀ ਕਟੌਤੀ ਕਰਨ ਦਾ ਫੈਸਲਾ ਕੀਤਾ। ਪਰ ਹੁਣ ਸਮੱਸਿਆ ਇਹ ਸੀ ਕਿ ਫਰਵਰੀ 75 ਡਾਲਰ ਕਿੱਥੋਂ ਆਉਣਗੇ, ਜਿਹੜੇ ਹਰ ਮਹੀਨੇ ਕਿਸਤ ਦੇਣ ਲਈ ਲੱਜਦੇ ਹਨ।

ਦੂਜੇ ਸੰਸਾਰ ਜੰਗ (World War) ਦੇ ਕੁੱਝ ਸਮੇਂ ਬਾਅਦ ਸੀ. ਡੀ. ਨੂੰ ਅਮਰੀਕਾ ਦੇ ਪ੍ਰੈਸਟ ਆਰਥਿਸ ਡਿਪਾਰਟਮੈਂਟ ਦੇ ਕਸਟਮਰ ਡਿਵੀਜ਼ਨ ਵਿੱਚ ਨੌਕਰੀ ਮਿਲ ਗਈ। ਕੰਮ ਪਸੰਦ ਸੀ। ਪਰ ਪੰਜ ਸਾਲ ਬਾਅਦ ਉਹ ਆਪਣੀ ਨੌਕਰੀ ਤੋਂ ਅੱਕ ਗਿਆ। ਉਹ ਕਰਦੇ-ਕਰਦੇ ਉਹ ਬੋਰ ਹੋ ਗਿਆ, ਰੋਜ਼ ਕੰਮ ਦੇ ਨਿਸ਼ਚਤ ਘੰਟੇ, ਘੰਟੇ ਤਨਾਅ ਤੇ ਜਿਹਾ ਸੀਨੀਅਰਟੀ ਸਿਸਟਮ ਜਿਸ ਵਿੱਚ ਤਰੱਕੀ ਦੀ ਗੁੰਜਾਇਸ਼ ਘੱਟ ਸੀ।

ਤਦੋਂ ਉਸਦੇ ਮਨ ਵਿੱਚ ਇੱਕ ਵਿਚਾਰ ਆਇਆ। ਉਸਨੂੰ ਇਸ ਗੱਲ ਦਾ ਧਿਆਨ ਹੋ ਚੁੱਕਿਆ ਸੀ ਕਿ ਸਫਲ ਆਯਾਤ ਕਿਵੇਂ ਕੀਤਾ ਜਾ ਸਕਦਾ ਹੈ। ਕਿਉਂ ਨਾ ਉਹ ਕੰਮ ਦੇ ਤੋਹਫੇ ਤੇ ਖਿਡੌਣੇ ਆਯਾਤ ਕਰਨ ਦਾ ਬਿਜਨਸ ਸ਼ੁਰੂ ਕਰੇ? ਸੀ. ਡੀ. ਕਦੇ ਨਾ ਆਯਾਤਕਾਰਾਂ ਨੂੰ ਜਾਣਦਾ ਸੀ ਜਿਨ੍ਹਾਂ ਦੇ ਕੋਲ ਇਸ ਬਿਜਨਸ ਦਾ ਉਸਦੇ ਜਿੱਠਾ ਗਿਆਨ ਸੀ। ਆਪਣਾ ਬਿਜਨਸ ਸ਼ੁਰੂ ਕਰਨ ਦਾ ਵਿਚਾਰ ਉਸਦੇ ਮਨ ਵਿੱਚ ਦਸ ਸਾਲ ਪਹਿਲਾਂ ਆਇਆ ਸੀ। ਪਰ ਅੱਜ ਵੀ ਉਹ ਕਸਟਮਰ ਆਰਥਿਸ ਵਿੱਚ ਬੈਠਾ ਕੰਮ ਕਰ ਰਿਹਾ ਹੈ।

ਕਿਉਂ? ਹੁੰਦਾ ਇਹ ਸੀ ਕਿ ਜਦੋਂ ਵੀ ਸੀ. ਡੀ. ਕੰਮ ਸ਼ੁਰੂ ਕਰਨ ਵਾਲਾ ਹੁੰਦਾ, ਨਾ ਕੋਈ ਇਹੋ ਜਿਹੀ ਸਮੱਸਿਆ ਆ ਜਾਂਦੀ ਜਿਸਦੇ ਕਾਰਨ ਉਹ ਆਖਰੀ ਕਦਮ ਨਹੀਂ ਪਾਉਂਦਾ। ਪੈਸੇ ਦੀ ਕਮੀ, ਅਗਵੀਬ ਮੰਦੀ, ਬੱਚੇ ਦਾ ਜਨਮ, ਟੇਮਪਰੇਰੀ ਸਰੀਰੀਆਂ ਚੰਗੇ ਵਾਤਾਵਰਣ ਤੇ ਪ੍ਰਤੀਬੰਧ, ਤੇ ਇਸੇ ਤਰ੍ਹਾਂ ਦੇ ਕਈ ਬਹੁਤੇ ਇੰਤਜਾਰ ਕਰਨ ਤੇ ਕੰਮ ਟਕਾਣੇ ਦੇ ਇਸਤੇਮਾਲ ਕੀਤੇ ਗਏ।

ਸੰਚਾਲੀ ਤਾਂ ਇਹ ਹੈ ਕਿ ਸੀ. ਡੀ. ਨੇ ਆਪਣੇ ਆਪ ਨੂੰ ਮਿਸਟਰ ਆਲਸੀ ਬਣਾ ਦਿੱਤਾ। ਉਹ ਚਾਹੁੰਦਾ ਸੀ ਕਿ ਉਹ ਅਦਰਸ਼ ਪ੍ਰਸਿਧਿਤੀਆਂ ਵਿੱਚ ਹੀ ਕੰਮ ਸ਼ੁਰੂ ਕਰੇ। ਚੁੱਕੇ ਨਾ ਕਦੇ ਅਦਰਸ਼ਕ ਨਹੀਂ ਹੋਏ, ਇਸ ਲਈ ਸੀ. ਡੀ. ਦਾ ਕੰਮ ਕਦੇ ਸ਼ੁਰੂ ਨਹੀਂ ਹੋ ਪਾਇਆ।

ਤੁਸੀਂ ਇਸ ਸਮੱਸਿਆ ਨੂੰ ਕਿਵੇਂ ਦੂਰ ਕਰ ਸਕਦੇ ਹੋ? ਇਥੇ ਦੋ ਤਰੀਕੇ ਲੱਭੇ ਗਏ ਹਨ ਜਿਹੜੇ ਤੁਹਾਡੀ ਇਸ ਆਦਤ ਨੂੰ ਦੂਰ ਕਰ ਦੇਣਗੇ।

1. ਭਵਿੱਖ ਵਿੱਚ ਆਉਣ ਵਾਲੀਆਂ ਮੁਸ਼ਕਿਲਾਂ ਦਾ ਅਨੁਮਾਨ ਲਾਉ। ਹਰ ਰੋਜ਼ ਨਵੇਂ ਵਿੱਚ ਜੋਖਮ, ਸਮੱਸਿਆ ਤੇ ਅਨਿਸ਼ਚਿਤਤਾ ਹੁੰਦੀ ਹੈ। ਮੰਨ ਲਓ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਨਾਲ ਸਿਕਾਗੋ ਤੋਂ ਲਾਸ ਐਂਜਲਸ ਜਾਣਾ ਚਾਹੁੰਦੇ ਹੋ ਤੇ ਤੁਸੀਂ ਤਦ ਚਲਣਾ ਸ਼ੁਰੂ ਕਰਦੇ, ਜਦ ਤੱਕ ਕਿ ਤੁਹਾਨੂੰ ਇਸ ਗੱਲ ਦੀ ਪੂਰੀ ਗਾਰੰਟੀ ਨਾ ਮਿਲ ਜਾਏ ਕਿ ਹੋਰ ਵਿੱਚ ਕੋਈ ਰੁਕਾਵਟ ਨਹੀਂ ਆਵੇਗੀ, ਤੁਹਾਡੀ ਗੱਡੀ ਖਰਾਬ ਨਹੀਂ ਹੋਵੇਗੀ, ਐਂਕ ਖਰਾਬ ਨਹੀਂ ਹੋਵੇਗਾ, ਕੋਈ ਸਹਾਥੀ ਭਰਪਈਵਰ ਤੁਹਾਨੂੰ ਤੱਗ ਨਹੀਂ ਕਰੇਗਾ ਤੇ ਫਿਰ

ਤੁਹਾਂ ਦਾ ਕੋਈ ਖਰਾਬ ਨਹੀਂ ਹੋਵੇਗਾ, ਤਾਂ ਕੀ ਹੋਵੇਗਾ? ਤੁਸੀਂ ਕਦ ਚਲਣਾ ਸ਼ੁਰੂ ਕਰੋਗੇ? ਕਦੇ ਨਹੀਂ! ਇਸੇ ਯਾਤਰਾ ਦੀ ਤਿਆਰੀ ਤੁਸੀਂ ਇਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਵੀ ਕਰ ਸਕਦੇ ਹੋ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਯਾਤਰਾ ਦਾ ਨਕਸ਼ਾ ਕੋਲ ਰੱਖ ਲਓ, ਆਪਣੀ ਕਾਰ ਦੀ ਜਾਂਚ ਕਰ ਲਓ ਤੇ ਇਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਪੂਰੀ ਸਾਵਧਾਨੀ ਵਰਤੋਂ। ਪਰ ਤੁਸੀਂ ਸਾਰੇ ਖਤਰਿਆਂ ਨੂੰ ਤਾਂ ਨਹੀਂ ਭਾਪ ਸਕਦੇ, ਨਾ ਹੀ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਖਤਮ ਕਰ ਸਕਦੇ ਹੋ।

ਜਦੋਂ ਸਮੱਸਿਆਵਾਂ ਤੇ ਰੁਕਾਵਟਾਂ ਆਉਣ, ਤਦੋਂ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨਾਲ ਨਿਪਟੇ। ਸਫਲ ਬੰਦੇ ਦੀ ਫ਼ਾਈਲ ਇਸ ਗੱਲ ਤੋਂ ਨਹੀਂ ਜਾਂਚੀ ਜਾਂਦੀ ਕਿ ਉਹ ਕੰਮ ਸ਼ੁਰੂ ਕਰਨ ਤੋਂ ਪਹਿਲਾਂ ਹੀ ਸਰੀਰੀ ਰੁਕਾਵਟਾਂ ਨੂੰ ਹਟਾ ਦਿੰਦਾ ਹੈ ਬਲਕਿ ਇਸ ਗੱਲ ਤੋਂ ਜਾਂਚੀ ਜਾਂਦੀ ਹੈ ਕਿ ਜਦੋਂ ਵੀ ਉਸਦੇ ਰਾਹ ਵਿੱਚ ਰੁਕਾਵਟ ਆਉਂਦੀ ਹੈ, ਉਹ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨਾਲ ਨਿਪਟਣ ਦੇ ਤਰੀਕੇ ਲੱਭ ਲੈਂਦਾ ਹੈ। ਬਿਜਨਸ, ਵਿਆਹ, ਜਾਂ ਕਿਸੇ ਵੀ ਹੋਰ ਚੀਜ਼ ਵਿੱਚ ਤੁਸੀਂ ਪੁਲਾਂ ਨੂੰ ਤਾਂਹੀ ਪਾਰ ਕਰ ਸਕਦੇ ਹੋ, ਜਦੋਂ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਪੁਲ ਤੇ ਹੋਵੋ।

ਅਸੀਂ ਸਾਰੀ ਸਮੱਸਿਆਵਾਂ ਦੇ ਬਿਲਾਫ਼ ਬੀਮਾ ਪਾਲਿਸੀ ਤਾਂ ਨਹੀਂ ਖਰੀਦ ਸਕਦੇ।

ਆਪਣੇ ਵਿਚਾਰਾਂ ਦੇ ਬਾਰੇ ਕੁੱਝ ਕਰਨ ਦਾ ਮਨ ਬਣਾ ਲਓ। ਪੰਜ ਜਾਂ ਛੇ ਸਾਲ ਪਹਿਲਾਂ ਇੱਕ ਬੱਚੇ ਹੀ ਲਾਇਕ ਪ੍ਰੋਫੈਸਰ ਨੇ ਮੈਨੂੰ ਦੱਸਿਆ ਕਿ ਉਹ ਇੱਕ ਪੁਸਤਕ ਲਿਖਣ ਦੀ ਯੋਜਨਾ ਬਣਾ ਰਿਹਾ ਸੀ। ਉਹ ਕੁੱਝ ਦਹਾਕੇ ਪਹਿਲਾਂ ਵੀ ਇੱਕ ਵਿਚਾਰਗ੍ਰਹਿਤ ਬੰਦੇ ਦੀ ਜੀਵਨੀ ਲਿਖਣਾ ਚਾਹੁੰਦੇ ਸਨ। ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੇ ਵਿਚਾਰ ਨਾ ਸਿਰਫ਼ ਰੋਚਕ ਸਨ, ਬਲਕਿ ਸਨਦਾਰ ਵੀ ਸਨ। ਉਨ੍ਹਾਂ ਵਿੱਚ ਦਮ ਸੀ, ਲੋਕਾਂ ਦੇ ਮਨਾਂ ਨੂੰ ਮੋਹ ਲੈਣ ਦੀ ਸਮਰੱਥਾ ਵੀ ਸੀ। ਪ੍ਰੋਫੈਸਰ ਨੂੰ ਪਤਾ ਸੀ ਕਿ ਉਹ ਕੀ ਕਹਿਣਾ ਚਾਹੁੰਦੇ ਸਨ ਤੇ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਆਪਣੀ ਗੱਲ ਕਿਵੇਂ ਕਰਨੀ ਚਾਹੀਦੀ ਹੈ। ਇਸ ਪੁਸਤਕ ਦੇ ਪੂਰਾ ਹੋਣ ਤੇ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਅੰਦਰੂਨੀ ਸੰਤੋਖ ਤਾਂ ਮਿਲਦਾ ਹੀ. ਨਾਲ ਹੀ ਇੰਜਰ ਤੇ ਪੈਸਾ ਵੀ ਕਾਫ਼ੀ ਮਿਲਣਾ ਸੀ।

ਪਿਛਲੇ ਸਾਲ ਮੈਂ ਉਸੇ ਮਿੰਤਰ ਨੂੰ ਫਿਰ ਮਿਲਿਆ ਤੇ ਮੈਂ ਅਣਜਾਣੇ ਹੀ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਇਹ ਸਵਾਲ ਪੁੱਛ ਲਿਆ ਕਿ ਉਸਦੀ ਕਿਤਾਬ ਕੀ ਪੂਰੀ ਹੋ ਗਈ ਹੈ। (ਇਹ ਮੁਕਬਲਤਪੂਰਨ ਸਵਾਲ ਸੀ ਕਿਉਂਕਿ ਇਸ ਨਾਲ ਮੈਂ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੇ ਪੁਰਾਣੇ ਜਖਮਾਂ ਨੂੰ ਹਰਾ ਕਰ ਦਿੱਤਾ।)

ਨਹੀਂ, ਮੈਂ ਉਹ ਕਿਤਾਬ ਨਹੀਂ ਲਿਖ ਪਾਇਆ। ਕੁੱਝ ਸਮੇਂ ਤਕ ਤਾਂ ਉਹ ਇਹੀ ਸੋਚਦੇ ਰਹੇ ਕਿ ਉਹ ਇਸਦਾ ਕੀ ਕਾਰਨ ਦੱਸਣ। ਅਖਰਕਾਰ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੇ ਕਿਹਾ ਕਿ ਬਹੁਤੇ ਹੁੱਡੇਵਿਆਂ ਤੇ ਦੁਸ਼ਮੀਆਂ ਜਿੰਦਗੀਆਂ ਹੋਣ ਕਾਰਨ ਕਿਤਾਬ ਲਿਖਣ ਦੀ ਫ਼ਹਿਸਤ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਮਿਲੀ ਹੀ ਨਹੀਂ।

ਅਸਲ ਵਿੱਚ ਪ੍ਰੇਸ਼ਾਨ ਨੇ ਇਸ ਵਿਚਾਰ ਨੂੰ ਆਪਣੇ ਦਿਮਾਗੀ ਕਬਜ਼ੇ ਵਿੱਚ ਗਹਿਰੇ ਦਵਨਾ ਦਿੱਤਾ ਸੀ। ਉਸਨੇ ਆਪਣੇ ਦਿਮਾਗ ਵਿੱਚ ਨਕਾਰਾਤਮਕ ਵਿਚਾਰਾਂ ਨੂੰ ਦਿੱਤਾ। ਉਸਨੇ ਇਹ ਕਲਪਨਾ ਕਰ ਲਈ ਕਿ ਕਿਤਾਬ ਲਿਖਣ ਵਿੱਚ ਉਸ ਨੂੰ ਬੜੀ ਮਿਹਨਤ ਕਰਨੀ ਪਵੇਗੀ ਤੇ ਕਈ ਚੀਜ਼ਾਂ ਤਿਆਗਣੀਆਂ ਵੀ ਪਵੇਗੀਆਂ। ਉਸ ਨੇ ਸਾਰੇ ਕਾਰਨਾਂ ਤੋਂ ਇਨ੍ਹਾਂ ਵੀ ਕਰ ਲਿਆ ਜਿਸ ਕਰਕੇ ਉਹ ਖੋਜਨਾ ਅਸਫਲ ਹੋ ਸਕਦੀ ਸੀ।

ਵਿਚਾਰ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਹਨ। ਅਸੀਂ ਇਸ ਗੱਲ ਨੂੰ ਚੰਗੀ ਤਰ੍ਹਾਂ ਸਮਝ ਲਈਏ। ਅਸੀਂ ਕੁੱਝ ਵੀ ਬਣਨਾ ਜਾਂ ਸੁਧਾਰਨਾ ਚਾਹੁੰਦੇ ਹਾਂ ਤਾਂ ਉਸਦੀ ਪਹਿਲੀ ਸਰਤ ਇਹ ਹੈ ਕਿ ਕੋਲ ਵਿਚਾਰ ਹੋਣ। ਸਫਲਤਾ ਉਸ ਬੰਦੇ ਦੇ ਦਰਵਜ਼ੇ ਤੇ ਦਸਤਕ ਨਹੀਂ ਦਿੰਦੀ ਜਿਸਨੇ ਵਿਚਾਰ ਨਹੀਂ ਹੁੰਦੇ।

ਪਰ ਅਸੀਂ ਇਸ ਨੁਕਤੇ ਨੂੰ ਚੰਗੀ ਤਰ੍ਹਾਂ ਸਮਝ ਲਈਏ। ਕੇਵਲ ਵਿਚਾਰਾਂ ਦੇ ਮਹੱਤਵ ਨਹੀਂ ਹੁੰਦਾ। ਵਿਚਾਰਾਂ ਦੀ ਮਹੱਤਤਾ ਉਦੋਂ ਹੀ ਹੁੰਦੀ ਹੈ ਜਦੋਂ ਉਨ੍ਹਾਂ ਤੋਂ ਅਸਰ ਪੈ ਜਾਵੇ। ਜੇਕਰ ਤੁਹਾਡੇ ਮਨ ਵਿੱਚ ਇਹ ਵਿਚਾਰ ਆਉਂਦਾ ਹੈ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੇ ਬਿਜਲਾਨ ਨੂੰ ਬੇ ਤਰ੍ਹਾਂ ਵਧਾਉ, ਤਾਂ ਕੇਵਲ ਵਿਚਾਰਾਂ ਕਰਨ ਨਾਲ ਹੀ ਤੁਹਾਡਾ ਬੈਂਕ ਬੈਲੇਂਸ ਨਹੀਂ ਵਧ ਜਾਂਦਾ।

ਹਰ ਦਿਨ ਹਜ਼ਾਰਾਂ ਲੋਕ ਚੰਗੇ ਵਿਚਾਰਾਂ ਨੂੰ ਦਵਨਾਉਂਦੇ ਰਹਿੰਦੇ ਹਨ ਕਿਉਂਕਿ ਉਨ੍ਹਾਂ ਉਨ੍ਹਾਂ ਤੋਂ ਅਮਲ ਕਰਨ ਦੀ ਹਿੰਮਤ ਨਹੀਂ ਹੁੰਦੀ।

ਤੇ ਇਸ ਉਪਰੰਤ, ਉਨ੍ਹਾਂ ਵਿਚਾਰਾਂ ਦੇ ਝੂਠ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਸਤਾਉਣ ਲਈ ਆ ਜਾਂਦੇ ਹਨ।

ਇਨ੍ਹਾਂ ਦੇ ਵਿਚਾਰਾਂ ਨੂੰ ਆਪਣੇ ਦਿਮਾਗ ਵਿੱਚ ਗਹਿਰੇ ਬੈਠ ਜਾਣ ਦਿਓ। ਪਹਿਲੀ ਤਾਂ ਇਹ, ਕਿ ਆਪਣੇ ਵਿਚਾਰਾਂ ਤੋਂ ਅਮਲ ਕਰਕੇ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਕੀਮਤੀ ਬਣਾਉ। ਚਾਹੇ ਕਿ ਕਿੰਨੇ ਹੀ ਚੰਗੇ ਹੋਣ, ਜੇਕਰ ਤੁਸੀਂ ਉਨ੍ਹਾਂ ਤੋਂ ਅਮਲ ਨਹੀਂ ਕਰੋਗੇ ਤਾਂ ਤੁਹਾਨੂੰ ਰੱਬੀ ਛਾਇਦਾ ਨਹੀਂ ਹੋਵੇਗਾ।

ਦੂਜੀ ਗੱਲ ਇਹ ਹੈ ਕਿ ਆਪਣੇ ਵਿਚਾਰਾਂ ਤੋਂ ਅਮਲ ਕਰੋ ਤੇ ਮਨ ਦੀ ਸ਼ਾਂਤੀ ਪ੍ਰਾਪਤ ਕਰੋ। ਕਿਸੇ ਨੇ ਇੱਕ ਵਾਰ ਕਿਹਾ ਸੀ ਕਿ ਸਭ ਤੋਂ ਦੁਖਦ ਸਭਦ ਹੈ 'ਕਾਸ ਮੈਂ ਇਸ ਤੋਂ ਕੀਤਾ ਹੁੰਦਾ।' ਹਰ ਦਿਨ ਤੁਸੀਂ ਕਿਸੇ ਨਾ ਕਿਸੇ ਨੂੰ ਇਹੋ ਜਿਹੀ ਗੱਲ ਕਰਦੇ ਸੁਣਿਆ ਜਾਂਦੇ 'ਜੇਕਰ ਮੈਂ 1952 ਵਿੱਚ ਇਸ ਬਿਜਲਾਨ ਵਿੱਚ ਗਿਆ ਹੁੰਦਾ, ਤਾਂ ਅੱਜ ਮੈਂ ਲੱਖਾਂ ਰੁਪਏ ਰਿਹਾ ਹੁੰਦਾ।' ਜਾਂ 'ਮੈਨੂੰ ਲੱਗਦਾ ਸੀ ਕਿ ਇਹੋ ਜਿਹਾ ਹੀ ਹੋਵੇਗਾ। ਕਾਸ ਮੈਂ ਉਸ ਵੇਲੇ ਆਪਣੇ ਦਿਲ ਦੀ ਗੱਲ ਸੁਣੀ ਹੁੰਦੀ।' ਜੇਕਰ ਚੰਗੇ ਵਿਚਾਰ ਤੋਂ ਅਮਲ ਨਾ ਕੀਤਾ ਜਾਵੇ, ਉਸਦੇ ਕਾਫ਼ੀ ਮਨੋਵਿਗਿਆਨਿਕ ਤਕਲੀਫ਼ ਵੀ ਹੁੰਦੀ ਹੈ। ਪਰ ਜੇਕਰ ਚੰਗੇ ਵਿਚਾਰ ਤੋਂ ਅਮਲ

ਜਦੋਂ ਤਾਂ ਉਸ ਨਾਲ ਸਾਨੂੰ ਦਿਮਾਗੀ ਸ਼ਾਂਤੀ ਮਿਲਦੀ ਹੈ।

ਹੀ ਤੁਹਾਡੇ ਕੰਮ ਕੋਈ ਚੰਗੇ ਵਿਚਾਰ ਹਨ ? ਤਾਂ ਫਿਰ ਦੇਰ ਕਿਸ ਗੱਲ ਦੀ, ਉਸ ਤੋਂ

ਭਰੋ ਕਰੋ।

ਕੰਮ ਕਰਦੇ ਭਰ ਦਾ ਇਲਾਜ ਕਰੋ ਤੇ ਆਤਮ-ਵਿਸ਼ਵਾਸ ਹਾਸਿਲ ਕਰੋ :- ਇਹ ਕੰਮ ਕਰਨਾ ਹੀ ਹੈ। ਕੰਮ ਕਰਨ ਨਾਲ ਤੁਹਾਡਾ ਆਤਮ-ਵਿਸ਼ਵਾਸ ਵਧਦਾ ਤੇ ਭਰੋ ਕਰਦੇ ਹੋ। ਕੰਮ ਨਾ ਕਰਨ ਤੋਂ ਭਰ ਵਧਦਾ ਤੇ ਤਕੜਾ ਹੁੰਦਾ ਹੈ। ਇਸ ਲਈ ਭਰੋ ਨੂੰ ਦੂਰ ਭਰੋ ਹੋ। ਕੰਮ ਨਾ ਕਰਨ ਤੋਂ ਭਰ ਵਧਦਾ ਤੇ ਤਕੜਾ ਹੁੰਦਾ ਹੈ। ਇਸ ਲਈ ਭਰੋ ਨੂੰ ਦੂਰ ਭਰੋ ਹੋ। ਕੰਮ ਨਾ ਕਰਨ ਤੋਂ ਭਰ ਵਧਦਾ ਤੇ ਤਕੜਾ ਹੁੰਦਾ ਹੈ। ਇਸ ਲਈ ਭਰੋ ਨੂੰ ਦੂਰ ਭਰੋ ਹੋ। ਕੰਮ ਨਾ ਕਰਨ ਤੋਂ ਭਰ ਵਧਦਾ ਤੇ ਤਕੜਾ ਹੁੰਦਾ ਹੈ। ਇਸ ਲਈ ਭਰੋ ਨੂੰ ਦੂਰ ਭਰੋ ਹੋ।

ਇੱਕ ਵਾਰ ਮੈਂ ਇੱਕ ਨੌਜਵਾਨ ਪੈਰਾਟਰੂਪਰ ਇਨਸਟ੍ਰਕਟਰ ਦੇ ਮੂੰਹੋਂ ਸੁਣਿਆ, ਕਿ ਇੱਕ ਕੋਈ ਇੱਕ ਨਹੀਂ ਹੁੰਦੀ। ਕੁੱਝ ਤੋਂ ਪਹਿਲਾਂ ਇੰਤਜਾਰ ਕਰਨ ਵਿੱਚ ਬੜੀ

ਮਿਹਨਤ ਹੁੰਦੀ ਹੈ। ਜਦੋਂ ਕੁੱਝ ਦਾ ਸਮਾਂ ਆਉਂਦਾ ਹੈ ਤਾਂ ਮੈਂ ਹਮੇਸ਼ਾ ਇਹ ਕੋਸ਼ਿਸ਼ ਕਰਦਾ ਹਾਂ ਕਿ ਉਸਨੂੰ ਸਿੱਖਾਵਾਂ ਸੋਚਣ ਦਾ ਮੌਕਾ ਨਾ ਮਿਲੇ। ਕਈ ਵਾਰ ਇਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਹੋਇਆ ਹੈ ਕਿ ਕਿਸੇ ਵਿੱਚ ਨੂੰ ਸਿੱਖਾਵਾਂ ਸੋਚਣ ਦਾ ਮੌਕਾ ਨਾ ਮਿਲੇ। ਕਈ ਵਾਰ ਇਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਹੋਇਆ ਹੈ ਕਿ ਕਿਸੇ ਵਿੱਚ ਨੂੰ ਇਸ ਭਰੋ ਜਿਹਾਦਾ ਸੋਚ ਲਿਆ ਕਿ ਉਸਦੇ ਨਾਲ ਕੀ ਬੁਰਾ ਹੋ ਸਕਦਾ ਹੈ ਤੇ ਉਹ ਭਰੋ ਨੂੰ ਇਸ ਭਰੋ ਜਿਹਾਦਾ ਸੋਚ ਲਿਆ ਕਿ ਉਸਨੂੰ ਅਗਲੀ ਟਿਊ ਵਿੱਚ ਕੁੱਝ ਲਈ ਤਿਆਰ ਹੋ ਜਾਵੇਗਾ। ਜੇਕਰ ਅਸੀਂ ਉਸਨੂੰ ਅਗਲੀ ਟਿਊ ਵਿੱਚ ਕੁੱਝ ਲਈ ਤਿਆਰ ਹੋ ਜਾਵੇਗਾ, ਤਾਂ ਉਹ ਜਿੰਦਗੀ ਵਿੱਚ ਕਦੇ ਵੀ ਪੈਰਾਟਰੂਪਰ ਨਹੀਂ ਬਣ ਸਕੇਗਾ। ਆਤਮ ਨਿਰਾਸ਼ਾ ਉਨ੍ਹਾਂ ਤੋਂ ਹੀ ਮਿਲੇਗਾ ਜਦੋਂ ਉਹ ਕੁੱਝ ਜਾਵੇਗਾ। ਜਦੋਂ ਤਾਈਂ ਉਹ ਕੁੱਝ ਤੋਂ ਭਰੋ ਰਹੇਗਾ, ਉਸਨੂੰ ਟਾਲਦਾ ਰਹੇਗਾ ਤਦੋਂ ਤਾਈਂ ਉਹ ਭਰਦਾ ਹੀ ਰਹੇਗਾ।

ਇੰਤਜਾਰ ਕਰਨਾ ਮਹਿੰਗਾ ਨੂੰ ਵੀ ਨਰਵਾਸ ਕਰ ਦਿੰਦਾ ਹੈ। ਟਾਈਮ ਮੈਗਜ਼ੀਨ ਵਿੱਚ ਲਿਖਿਆ ਸੀ ਕਿ ਐਡਵਰਡ ਆਰ. ਮਰੋ, ਜਿਹੜੇ ਦੇਸ ਦੇ ਵਪਾਰੀ ਨਿਊਜ਼-ਰੀਡਰ ਹਨ, ਉਹ ਜਦੋਂ ਟੈਲੀਵਿਜ਼ਨ ਤੇ ਅਉਣ ਵਾਲੇ ਹੁੰਦੇ ਤਾਂ ਕਾਫ਼ੀ ਨਰਵਾਸ ਹੋ ਜਾਂਦੇ ਤੇ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਭਰੋ ਅਉਣ ਲੱਗਦਾ ਹੈ। ਪਰ ਜਦੋਂ ਇੱਕ ਵਾਰੀ ਉਹ ਕੰਮ ਵਿੱਚ ਜੁੱਟ ਜਾਂਦੇ ਤਾਂ ਫਿਰ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੇ ਭਰੋ ਇਕਦਮ ਉੱਭਰ ਜਾਂਦਾ। ਕਈ ਐਕਟਰ ਵੀ ਇਸੇ ਤਰ੍ਹਾਂ ਦੀਆਂ ਪ੍ਰਕਿਰਿਆਵਾਂ ਵਿੱਚੋਂ ਲੰਘਦੇ ਹਨ। ਸਾਰੇ ਇਸ ਗੱਲ ਨਾਲ ਇਕਮਤ ਹਨ ਕਿ ਸਟੇਜ ਦੇ ਭਰ ਦਾ ਇੱਕ ਹੀ ਇਲਾਜ ਹੈ ਜਦੋਂ ਤੇ ਉਤਰਨ ਜਾਂ ਕੰਮ ਕਰਨਾ। ਲੋਕਾਂ ਦੇ ਸਾਹਮਣੇ ਸਟੇਜ ਤੇ ਆ ਜਾਣ ਮਗਰੋਂ ਭਰ, ਭਰੋ ਤੇ ਤਨਾਅ ਆਦਿ ਸਾਰਾ ਕੁੱਝ ਦੂਰ ਹੋ ਜਾਂਦਾ ਹੈ।

ਉਦਾਮ ਨਾਲ ਭਰ ਦੂਰ ਹੋ ਜਾਂਦਾ ਹੈ। ਇੱਕ ਵਾਰ ਅਸੀਂ ਆਪਣੇ ਦੇਸਤ ਦੇ ਘਰ ਗਏ ਜਿਥੇ ਉਸਦਾ ਪੰਜ ਸਾਲ ਦਾ ਬੱਚਾ ਸੌਣ ਤੋਂ ਅੱਧੇ ਘੰਟੇ ਬਾਅਦ ਹੀ ਜਾਗ ਗਿਆ ਤੇ ਰੋਣ

ਨੀਗਿਆ। ਬਚੇ ਨੇ ਇੱਕ ਡਰਾਉਣੀ ਫਿਲਮ ਵੇਖੀ ਸੀ ਤੇ ਉਸਨੂੰ ਇਹ ਡਰ ਲੱਗੇ ਕਿਹਾ ਸੀ।
 ਦੌੜ ਆਕੇ ਉਸਨੂੰ ਉਠਾ ਕੇ ਲੈ ਜਾਵੇਗਾ। ਬਚੇ ਦੇ ਪਿਤਾ ਨੇ ਉਸਨੂੰ ਸਮਝਾਇਆ।
 ਜਮਝਾਉਣ ਦਾ ਤਰੀਕਾ ਲਾਜਵਾਬ ਸੀ। ਉਸਨੇ ਇਹ ਨਹੀਂ ਕਿਹਾ, 'ਇਕਰ ਨਾ ਕਰੋ'।
 ਕੋਈ ਵੀ ਤੁਹਾਨੂੰ ਕਿਤੇ ਵੀ ਚੁੱਕ ਕੇ ਨਹੀਂ ਲੈ ਜਾਵੇਗਾ। ਚੁਪਚਾਪ ਸੋ ਜਾਓ। ਇਸਨੇ
 ਉਸਨੇ ਸਕਾਰਾਤਮਕ ਕਰਮ ਕੀਤੇ। ਉਸਨੇ ਬਚੇ ਦੇ ਸਾਹਮਣੇ ਸਾਰੀਆਂ ਖਿਤਰੀਆਂ ਹੀ
 ਕੀਤੀ ਤੇ ਇਸ ਨਾਲ ਬਚੇ ਨੂੰ ਇਹ ਵਿਸ਼ਵਾਸ ਹੋ ਗਿਆ ਕਿ ਸਾਰੀਆਂ ਖਿਤਰੀਆਂ ਹੀ
 ਬੰਦ ਹਨ। ਇਸਤੋਂ ਬਾਅਦ ਉਸਨੇ ਬਚੇ ਦੇ ਕੋਲ ਵਾਲੇ ਟੇਬਲ ਤੇ ਪਲਾਸਟਿਕ ਦੀ ਇੱਕ
 ਰੱਖ ਦਿੱਤੀ ਤੇ ਕਿਹਾ, 'ਬਿਲੀ, ਜੇਕਰ ਤੁਹਾਨੂੰ ਕੋਈ ਇੱਕਤ ਆਵੇ ਤਾਂ ਇਹ ਬੰਨ੍ਹ
 ਕੋਲ ਹੀ ਰੱਖੀ ਹੈ।' ਹੁਣ ਜਾਕੇ ਬਚੇ ਨੂੰ ਆਹਮ ਪਿਆ। ਉਸਦਾ ਡਰ ਦੂਰ ਹੋਇਆ।
 ਹੀ ਮਿੰਟ ਬਾਅਦ ਉਹ ਗਹਿਰੀ ਨੀਂਦਰ ਸੋ ਗਿਆ।

ਕਈ ਡਾਕਟਰ ਲੋਕਾਂ ਨੂੰ ਨਿਰਾਸ਼ ਤੇ ਨੁਕਸਾਨਗੀਹਤ 'ਦਵਾਈਆਂ' ਇਸ ਯਕੀਨੀ ਹਨ ਤਾਂ ਜੋ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੇ ਮਨ ਨੂੰ ਧੀਰਜ ਰਹੇ। ਲੋਕ ਡਾਕਟਰ ਤੋਂ ਨੀਦਰ ਦੀ ਗੋਲੀ ਮੰਗੇ ਤੋਂ ਬਾਅਦ ਇਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਲੱਗਦਾ ਹੈ ਕਿ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਚੰਗੀ ਨੀਦਰ ਆਉਂਦੀ ਹੈ, ਹਾਲਾਂਕਿ ਵਿੱਚ ਕੋਈ ਦਵਾਈ ਨਹੀਂ ਸੀ, ਇਸਦੇ ਬਾਵਜੂਦ ਉਨ੍ਹਾਂ ਤੋਂ ਇਸਦਾ ਮਨੋਵਿਗਿਆਨਿਕ ਕਾਰਜ ਹੁੰਦਾ ਹੈ ਤੇ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਆਪਣੀ ਸਿਹਤ ਜ਼ਿਆਦਾ ਚੰਗੀ ਮਹਿਸੂਸ ਹੁੰਦੀ ਹੈ।

ਇਹ ਸੁਭਾਵਿਕ ਹੈ ਕਿ ਸਾਨੂੰ ਕਿਸੇ ਨਾ ਕਿਸੇ ਤਰ੍ਹਾਂ ਦਾ ਡਰ ਸਤਾਏ। ਇਸ ਸਾਹਮਣਾ ਕਰਨ ਦੇ ਆਮ ਤਰੀਕੇ ਕਈ ਵਾਰ ਤੁਹਾਨੂੰ ਕਾਦਰਗ ਨਹੀਂ ਲੱਫ਼ਦਗੇ। ਪੈਂਡੇ ਸੋਲਸਮੈਨਾਂ ਨੂੰ ਮਿਲਿਆ ਹਾਂ ਜਿਨ੍ਹਾਂ ਨੇ ਡਰ ਦਾ ਇਲਾਜ ਕਰਨ ਦੀ ਕੀਮਤ ਕੀਤੀ ਹੈ ਅਤੇ ਗੁਰਾਕ ਦੇ ਘਰ ਦੇ ਚਾਰੇ ਪਾਸਿਓਂ ਤਿੰਨ ਚੱਕਰ ਲਾਏ ਜਾਂ ਇੱਕ ਕੰਪ ਕਾਫ਼ੀ ਜਿਆਦਾ ਪੈਂਡੇ ਪਰ ਇਨ੍ਹਾਂ ਚੀਜ਼ਾਂ ਤੋਂ ਸਮਝਿਆ ਹੋਣ ਨਹੀਂ ਹੁੰਦੀ। ਇਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਦੇ ਡਰ ਨੂੰ ਦੂਰ ਕਰਨਾ:-
- ਹਾਂ ਜੀ, ਬਲਕਿ ਕਿਸੇ ਵੀ ਤਰ੍ਹਾਂ ਦੇ ਡਰ ਨੂੰ ਦੂਰ ਕਰਨ ਦਾ ਇੱਕਲੋਤਾ ਤਰੀਕਾ ਇਹ ਹੈ।
ਉਸ ਕੰਮ ਨੂੰ ਕਰ ਦਿੱਤਾ ਜਾਵੇ।

ਜੇਕਰ ਤੁਹਾਨੂੰ ਕਿਸੇ ਨੂੰ ਫੋਨ ਕਰਨ ਤੋਂ ਭਰ ਲੱਗਦਾ ਹੈ, ਤਾਂ ਤੁਸੀਂ ਫੋਨ ਫਾਇਰ ਤੋਂ ਬਚਾਓ। ਜੇਕਰ ਤੁਸੀਂ ਇਸਨੂੰ ਟਾਲਦੇ ਜਾਂਦੇ ਹੋ ਤਾਂ ਤੁਹਾਡੇ ਫੋਨ ਕਰਨ ਦਿਨ-ਬ-ਦਿਨ ਮੁਸ਼ਕਿਲ ਹੋਵੇ ਜਾਵੇਗਾ।

ਭਾਕਟਰ ਦੇ ਕੋਲ ਚੈਕਅਪ ਕਰਵਾਉਣ ਲਈ ਜਾਣ ਤੇ ਤੁਹਾਨੂੰ ਅਖਬਾਰਤ ਹੁੰਦੀ।
ਜਾਉ ਤੇ ਤੁਹਾਡੀ ਚਿੰਤਾ ਦੂਰ ਹੋ ਜਾਵੇਗੀ। ਜੇ ਸਕਦਾ ਹੈ ਕਿ ਤੁਹਾਨੂੰ ਕੋਈ ਗੰਭੀਰ ਬਿਮਾਰੀ

[illegible][illegible]

ਉਦਮ ਕਰਕੇ ਡਰ ਨੂੰ ਦੂਰ ਤਜਾਓ।
ਉਦਮ ਨਿਵਾਰਨ ਜਾਗ੍ਰਿਤ।

ਮਾਏ ਇਮਾਗੀ ਇੰਨਣ ਨੂੰ ਚਾਲੂ ਕਰੋ - ਮਸ਼ੀਨੀ ਢੰਗ ਨਾਲ

ਇਹ ਨੌਜਵਾਨ ਲਿਖਾਰੀ ਬਣਨਾ ਚਾਹੁੰਦਾ ਸੀ, ਪਰ ਉਸਨੇ ਜਿਹੜਾ ਕੁੱਝ ਵੀ ਲਿਖਿਆ
ਉਸਨੇ ਲਿਖਤ ਨਹੀਂ ਸੀ ਕਿਹਾ ਜਾ ਸਕਦਾ। ਇਸ ਲਿਖਾਰੀ ਨੇ ਮੇਰੇ ਸਾਹਮਣੇ ਇਹ
ਵੰਗਾ ਕੀਤਾ, 'ਮੇਰੀ ਸਮੱਸਿਆ ਇਹ ਹੈ ਕਿ ਕਈ ਵਾਰ ਪੂਰਾ ਦਿਨ ਜਾਂ ਪੂਰਾ ਹਫ਼ਤਾ
ਭਰਾ ਕੰਮ, ਮੇਰੀ ਲਿਖਤ ਪੇਸ਼ ਵੀ ਨਹੀਂ ਲਿਖ ਪਾਉਂਦਾ।'

ਸਿੱਖੇ ਕਿਹਾ, 'ਲੇਖਕ ਰਚਨਾਤਮਕ ਕਾਰਜ ਹੈ। ਇਸਦੇ ਲਈ ਤੁਹਾਨੂੰ ਪ੍ਰੇਰਣਾ ਮਿਲਣੀ ਜ਼ਰੂਰੀ ਹੈ। ਤੁਹਾਡਾ ਮੁੱਢ ਹੋਣਾ ਚਾਹੀਦਾ ਹੈ।'

ਇਹ ਸੱਚ ਹੈ ਕਿ ਲੋਕਾਂ ਦੇ ਰਚਨਾਤਮਕ ਹੁਨਾਰ, ਪਰ ਮੈਂ ਤੁਹਾਨੂੰ ਇਕ ਸਫਲ
ਫਿਲਮ ਦੀ ਗੱਲ ਦੱਸਣਾ ਚਾਹੁੰਦਾ ਹਾਂ ਜਿਸਨੇ ਕਿਹਾ ਸੀ ਕਿ ਇਹੀ ਉਹ ਰਾਜ ਦੀ ਗੱਲ ਹੈ
ਜਿਸਨੇ ਕਦੇ ਇਕ ਸਫਲ ਲੋਕਾਂ ਦੇ ਰਚਨਾਤਮਕ ਹੁਨਾਰ ਨੂੰ ਪਾਇਆ ਹੈ।

ਮੇਂ ਇਸਫ਼ਾ ਨੂੰ ਮਜ਼ਬੂਤ ਕਰਨ ਦੀ ਤਕਨੀਕ ਦਾ ਇਸਤੇਮਾਲ ਕਰਦਾ ਹਾਂ। ਮੇਰੇ ਕੋਲ ਲਗਭਗ ਵੀ ਡੈਕਲਾਈਨ ਮੈਜ਼ਦ ਹੁੰਦੀ ਹੈ ਤੇ ਮੈਂ ਪੁਰਾਣਾ ਵੇ ਅਸਮਾਨ ਤੋਂ ਉਤਰਣ ਦਾ

ਨੇੜ ਫੜੀਆਂ ਪੈਂਦਾ ਹੈ। ਇਹ ਰਿਹਾ ਮੇਰਾ ਤਰੀਕ਼ਾ। ਮੈਂ ਆਪਣੀ ਟੈਬਲ-ਕੁਰਸੀ ਤੇ ਬੈਠਾਂ ਹਾਂ। ਇਹ ਮੈਂ ਆਪਣੀ ਪੀਸਲ ਕੁੱਲ ਕੇ ਲਿਖਣ ਬੈਠ ਜਾਂਦਾ ਹਾਂ। ਜਿਹੜਾ ਵੀ ਮਨ ਲਿਖਦਾ ਹੈ, ਉਹ ਲਿਖਣ ਲੱਗਦਾ ਹੈ।

ਜਿਸ ਜੀ ਨੂੰ ਤੇ ਸੰਗ੍ਰਹਿ ਹੀ ਮੇਰਾ ਲਿਖਣ ਦਾ ਮੁੱਛ ਬਣ ਜਾਂਦਾ ਹੈ।’

‘ਲਈ ਵਾਰ, ਜਦੋਂ ਮੈਂ ਲਿਖ ਨਹੀਂ ਰਿਹਾ ਈਦਾ ਤਾਂ ਵੀ ਮੇਰੇ ਦਿਮਾਗ ਵਿੱਚ ਅਜਿਹਾ ਜੋਰਦਾਰ ਵਿਚਾਰ ਆ ਜਾਂਦੇ ਹਨ, ਪਰ ਇਹੋ ਸਿਹਤ ਵਿਚਾਰ ਮੇਰੇ ਲਈ ਕੋਮਲ ਵਜੋਂ ਜਿਆਦਾਤਰ ਚੰਗੇ ਵਿਚਾਰ ਮੇਰੇ ਦਿਮਾਗ ਵਿੱਚ ਤਦੋਂ ਹੀ ਆਉਂਦੇ ਹਨ ਜਦੋਂ ਮੈਂ ਕੋਈ ਥੰਨ ਜਾਂਦਾ ਹਾਂ।’

ਕਾਰਜ ਹੋਣ ਤੋਂ ਪਹਿਲਾਂ ਕਾਰਜ ਕਰਨਾ ਪੈਂਦਾ ਹੈ। ਇਹ ਸ਼ਿਸਟੀ ਦਾ ਆਲਾਮਤ ਹੈ। ਚੀਜ਼ ਆਪਣੇ ਆਪ ਸੁਰੂ ਨਹੀਂ ਹੁੰਦੀ, ਉਹ ਯੰਤਰ ਵੀ ਨਹੀਂ ਸ਼ਿਸਟੀ ਦਾ ਆਲਾਮਤ ਹੈ। ਇਸਤੋਂ ਪਤਾ ਲੱਗਦਾ ਹੈ ਕਿ ਇਹ ਸ਼ਿਸਟੀ ਕੌਣੀ ਹੈ।

ਤੁਹਾਡੇ ਘਰ ਵਿੱਚ ਆਟੋਮੈਟਿਕ ਏਅਰ ਕੰਡੀਸ਼ਨਰ ਹੋਵੇਗਾ, ਪਰ ਤੁਹਾਨੂੰ ਆਪਣੇ ਮਨਚਾਹਾ ਤਾਪਮਾਨ ਚੁਣਨਾ ਹੀ ਪੈਂਦਾ ਹੈ (ਉਦਾਮ ਕਰਨਾ ਪੈਂਦਾ ਹੈ)। ਤੁਹਾਡੀ ਕੋਰ ਅਤੇ ਆਪ ਣਿਅਰ ਬਦਲ ਲੈਂਦੀ ਹੈ, ਪਰ ਉਸਤੋਂ ਪਹਿਲਾਂ ਤੁਹਾਨੂੰ ਠੀਕ ਲੀਵਰ ਟੱਕਣਾ ਪੈਂਦਾ ਹੈ। ਇਹੀ ਸਿਧਾਂਤ ਇਮਾਨ ਵਿੱਚ ਉਦਮ ਦੇ ਝਾਰੇ ਵੀ ਹੈ। ਤੁਹਾਨੂੰ ਆਪਣੇ ਇਮਾਨ ਨੂੰ ਸਹੀ ਰਿਅਰ ਵਿੱਚ ਲਿਆਉਣਾ ਹੋਵੇਗਾ, ਤਦੋਂ ਹੀ ਇਹ ਤੁਹਾਡੇ ਲਈ ਸਹੀ ਕੰਮ ਕਰੇਗਾ।

ਇੱਕ ਨੌਜਵਾਨ ਸੋਲਜ਼-ਮੈਨੋਜਰ ਨੇ ਦੱਸਿਆ ਕਿ ਉਹ ਕਿਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਆਪਣੇ ਸੋਲਜ਼ ਨੂੰ 'ਮਸ਼ੀਨੀ ਵਰਗ' ਨਾਲ ਦਿਨ ਸ਼ੁਰੂ ਕਰਨ ਦੀ ਟ੍ਰੇਨਿੰਗ ਦਿੰਦਾ ਹੈ।

‘ਹਰ ਸੋਲਜਮੈਨ ਜਾਣਦਾ ਹੈ ਕਿ ਘਰ-ਘਰ ਜਾਕੇ ਸਾਮਾਨ ਵੇਚਣ ਵਾਲੇ ਸੋਲਜਮੈਨ ਕਿੰਨੀਆਂ ਇੱਕਤਰਾਂ ਦਾ ਸਾਹਮਣਾ ਕਰਨਾ ਪੈਂਦਾ ਹੈ। ਹਰ ਸੋਲਜਮੈਨ ਨੂੰ ਸਵੈਰੀ ਦੇ ਦੂਜੇ ਵਿਕਰੀ ਤੋਂ ਡਰ ਲਗਦਾ ਹੈ। ਉਹ ਜਾਣਦਾ ਹੈ ਕਿ ਉਸਦਾ ਇਨ ਭਰੀ ਗੁਜਰੇਗਾ, ਇਸ ਲਈ ਪਹਿਲੇ ਘਰ ਦਾ ਦਰਵਾਜ਼ਾ ਖਟਕਣਾ ਉਣ ਤੋਂ ਬਚਦਾ ਰਹਿੰਦਾ ਹੈ। ਉਹ ਦੋ ਕੰਧ ਕਾਂਢੀ ਨਿਕਾ ਪੀਂਦਾ ਹੈ, ਉਹ ਅੰਦ-ਗੁਆਂਦ ਵਿੱਚ ਫਾਲਤੂ ਘੁੰਮਦਾ ਰਹਿੰਦਾ ਹੈ ਤੇ ਦਰਜਨਾਂ ਕੋਢੀ ਜਿਹੇ ਕਰਦਾ ਹੈ ਸਿਰਫ਼ ਇਸ ਲਈ ਕਿ ਉਹ ਪਹਿਲੇ ਘਰ ਦਾ ਦਰਵਾਜ਼ਾ ਖਟਕਣਾ ਉਣ ਤੋਂ ਬਚ ਸਕੇ।’

‘ਮੈਂ ਹਰ ਨਵੇਂ ਆਦਮੀ ਨੂੰ ਇਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਸਿਖਾਉਂਦਾ ਹਾਂ। ਮੈਂ ਉਸਨੂੰ ਦੱਸਦਾ ਹਾਂ ਕਿ ਕਰਨ ਦਾ ਇੱਕ ਹੀ ਢੰਗ ਹੁੰਦਾ ਹੈ ਤੇ ਉਹ ਹੈ ਸ਼ੁਰੂ ਕਰਨਾ। ਕੰਮ ਨੂੰ ਟਾਲ ਨਹੀਂ। ਉਥੇ ਜਿਥੇ ਜਾਏ, ਸੋਚੋ ਨਹੀਂ। ਬਸ ਸ਼ੁਰੂ ਹੋ ਜਾਉ। ਆਪਣੀ ਕਾਰ ਖੜੀ ਕਰੋ। ਆਪਣਾ ਸੈਫ ਖੋਲ੍ਹੋ। ਘੰਟੀ ਬਜਾਉ। ਮੁਲਕਰਾਉ। ‘ਗੱਡ ਮਰਨਿੰਗ’ ਕਹੋ ਤੇ ਆਪਣੀਆਂ ਫੌਲਾਂ ਲੱਭੋ। ਤਰੀਕਿਆਂ ਨਾਲ ਗੁਹਾਕ ਦੇ ਸਾਹਮਣੇ ਰੱਖ ਦਿਉ ਤੇ ਇਸਦੇ ਬਾਰੇ ਜਿਆਦਾ ਚਿੰਤਾ ਨਾ ਹੀ ਸੋਚੋ। ਇਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਇਹ ਸ਼ੁਰੂ ਕਰਨ ਨਾਲ ਪਿਛਕ ਦੂਰ ਹੋ ਜਾਂਦੀ ਹੈ। ਦੂਜੇ-ਤੋਂ-ਦੂਜੇ ਦੇ ਦਰਵਾਜ਼ੇ ਦੇ ਸਾਹਮਣੇ ਪੁੱਜਦੇ-ਪੁੱਜਦੇ ਤੁਹਾਡਾ ਦਿਮਾਗ ਡਿੱਬਾ ਹੋ ਜਾਵੇਗਾ ਤੇ ਤੁਹਾਡਾ ਪੇਸ਼ਕਸ਼ ਆਪਣੇ-ਆਪ ਪਛਾਣੀ ਹੋ ਜਾਵੇਗੀ।’

[illegible]

ਸ੍ਰੀ ਕਰਨ ਦੀ ਸਮਰੱਥਾ ਰਬਦ ਹਨ।

ਇਹ ਦੋ ਪੁਸ਼ਤਕਾਂ ਕਰ

1. ਛੋਟੇ ਪਰ ਤਕਲੀਫ਼ਦੇਹ ਕੰਮਾਂ ਨੂੰ ਕਰਨ ਵਾਸਤੇ ਮਸ਼ੀਨਾਂ ਵਗਾ ਦਾ। ਟਕਸਤਮਲ
ਗਏ। ਉਸ ਕੰਮ ਦੇ ਬਾਰੇ ਪਹਿਲੂਆਂ ਬਾਰੇ ਵਿਚ ਸੋਚਣ ਦੀ ਬਜਾਏ ਤੁਸੀਂ ਬਿਨਾਂ ਸੋਚੇ ਉਸ ਕੰਮ
ਨੂੰ ਕਰਨਾ ਸ਼ੁਰੂ ਕਰ ਦਿਓ।

ਸਾਇੰਸ ਜ਼ਿਆਦਾਤਰ ਔਰਤਾਂ ਨੂੰ ਭਾਂਡੇ ਸਾਫ਼ ਕਰਨਾ ਸਭ ਤੋਂ ਜ਼ਿਆਦਾ ਤਕਲੀਫ਼ਦੇਹ
ਕੰਮ ਲੱਗਦਾ ਹੋਵੇਗਾ। ਮੇਰੀ ਮਾਂ ਵੀ ਇਸਦਾ ਅਪਵਾਦ ਨਹੀਂ ਸੀ। ਪਰ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੇ ਇਸ ਕੰਮ ਨੂੰ
ਫੁਲਾਂ ਨਾਲ ਮੁਕਾਉਣ ਦਾ ਮਸੀਨੀ ਢੰਗ ਈਜਾਦ ਕਰ ਲਿਆ, ਤਾਂ ਜੋ ਇਸਤੋਂ ਬਾਅਦ ਉਹ
ਜ਼ਰੂਰੀ ਮਨਜ਼ੂਰਾ ਕੰਮ ਕਰ ਸਕਣ।

ਜਦੋਂ ਉਹ ਭਾਇਨੰਗ ਟੇਬਲ ਤੇ ਜਾਂਦੀ, ਤਾਂ ਉਹ ਮਸ਼ੀਨੀ ਅੰਦਾਜ਼ ਨਾਲ ਬਰਤਨਾਂ ਨੂੰ ਫਿਕਰ ਕਰ ਲੈਂਦੀ ਤੇ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਸਾਫ਼ ਕਰਨਾ ਸ਼ੁਰੂ ਕਰ ਦਿੰਦੀ। ਕੁੱਝ ਹੀ ਮਿੰਟਾਂ ਵਿੱਚ ਉਸ ਦਾ ਕੰਮ ਖਤਮ ਹੋ ਜਾਂਦਾ। ਕੀ ਇਹ ਦੰਗਾ ਬਰਤਨਾਂ ਨੂੰ ਸਿੱਕਾ ਵਿੱਚ ਜਾਮਾ ਕੇ ਰੱਖਣ ਤੇ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੀ ਤੇਜ਼-ਰੋਖ ਦੇ ਫਿਕਰ ਕਰਨ ਤੋਂ ਵਧੀਆ ਨਹੀਂ ਹੈ ?

ਅੱਜ ਇਹ ਕਰਕੇ ਦੇਖੋ : ਇੱਕ ਇਹੋ ਜਿਹਾ ਕੰਮ ਚੁਣ ਲਓ ਜਿਹੜਾ ਤੁਹਾਨੂੰ ਨਾਪਸੰਦ ਹੈ। ਕਿਸ ਉਸ ਦੇ ਬਾਰੇ ਸੋਚੋ, ਜਾਂ ਬਿਨਾਂ ਉਸਤੋਂ ਡਰੇ, ਉਸ ਕੰਮ ਨੂੰ ਕਰ ਦਿਓ। ਨਾਪਸੰਦੀ ਦੇ ਛੋਟੇ-ਛੋਟੇ ਕੰਮਾਂ ਨੂੰ ਕਰਨ ਦਾ ਇਹੀ ਵੱਡਾ ਸਭ ਤੋਂ ਪ੍ਰਭਾਵੀ ਹੈ।

2 ਅਗਲਾ ਕਦਮ ਇਹ ਹੈ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਵਿਚਾਰ ਕਰਨ, ਯੋਜਨਾਵਾਂ ਬਣਾਉਣ, ਸੀਮਾਵਾਂ ਸੁਲਝਾਉਣ ਤੇ ਦੂਜੇ ਇਮਾਨੀ ਕੰਮਾਂ ਦੀ ਖਾਤਰ ਵੀ ਮਸ਼ੀਨੀ ਫੰਗਾਂ ਦਾ ਇਸਤੇਮਾਲ ਕਰੋ ਤੁਸੀਂ ਮੁੜ ਬਣਨ ਦੇ ਇੰਜਜਾਰ ਕਰਨ ਦੀ ਬਜਾਏ ਵਧੀਆ ਇਹੀ ਚੰਦਰਾਂ ਕਿ ਤੁਸੀਂ

ਕਿਸੇ ਦੇਸ਼ ਤੋਂ ਇੱਠੀ ਲਿਖਣਾ ਚਾਹੁੰਦੇ ਹੋ ? ਹੁਣੇ ਲਿਖ ਦਿਓ। ਤੁਹਾਡੇ ਕੋਲ ਵਿਚਾਰ ਆਇਆ ਕਿ ਤੁਹਾਡਾ ਬਿਜਨਸ ਕਿਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਵਧ ਸਕਦਾ ਹੈ ? ਉਸ ਵਿਚਾਰ ਨੂੰ ਹੇਠ ਲਿਖੋ। ਬੈਜਾਮਿਨ ਫ੍ਰੈਂਕਲਿਨ ਦੀ ਸਲਾਹ ਯਾਦ ਰੱਖੋ, 'ਕੰਨ੍ਹ ਤੇ ਉਹ ਕੰਮ ਨਾ ਟਾਕੋ, ਜਿਸ ਤੁਸੀਂ ਅੱਜ ਕਰ ਸਕਦੇ ਹੋ।'

ਯਾਦ ਰੱਖੋ, ਹੁਣੇ ਕੰਮ ਕਰਨ ਦਾ ਤਰੀਕਾ ਸਫਲਤਾ ਦਾ ਤਰੀਕਾ ਹੈ, ਜਦੋਂ ਕਿ ਕਿਸੇ ਦਿਨ ਜਾਂ ਵਿਰ ਕਦੇ ਕੰਮ ਕਰਨ ਦੀ ਸੋਚ ਅਸਫਲਤਾ ਦਾ।

ਇੱਕ ਦਿਨ ਮੈਂ ਆਪਣੀ ਪੁਰਾਣੀ ਬਿਜਨਸ ਮਿੱਤਰ ਨੂੰ ਮਿਲਣ ਗਿਆ। ਉਹ ਕਿ ਕਨਫਰੈਂਸ ਤੋਂ ਹੁਣੇ ਹੀ ਮੁੜਕੇ ਆਈ ਸੀ। ਜਦੋਂ ਮੈਂ ਉਸਨੂੰ ਦੇਖਿਆ ਤੇ ਮਹਿਸੂਸ ਕੀਤਾ ਤਾਂ ਉਹ ਕਿਸੇ ਗੱਲ ਤੋਂ ਬੜੀ ਪਰੇਸ਼ਾਨ ਸੀ। ਇਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਲੱਗ ਰਿਹਾ ਸੀ ਜਿਵੇਂ ਉਹ ਕਾਫੀ ਸਮੇਂ ਤੋਂ ਮੇਰਾ ਅੰਦਾਜ਼ਾ ਠੀਕ ਵੀ ਸੀ। ਉਸਨੇ ਆਉਂਦੇ ਹੀ ਕਿਹਾ, 'ਮੈਂ ਅੱਜ ਸਵੇਰੇ ਮੰਨ ਲਿਆ ਕਿ ਉਹ ਕਿਉਂਕਿ ਮੈਂ ਚਾਹੁੰਦੀ ਸੀ ਕਿ ਕੰਪਨੀ ਦੀ ਪਾਲਿਸੀ ਵਿੱਚ ਜਿਹੜੇ ਬਦਲਾਅ ਪ੍ਰਸਤਾਵਿਤ ਹਨ, ਉਨ੍ਹਾਂ ਬਾਰੇ ਕੁੱਝ ਸਹਾਇਤਾ ਮਿਲ ਸਕੇ। ਪਰ ਮੈਨੂੰ ਕਿਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਦੀ ਸਹਾਇਤਾ ਮਿਲੀ? ਮੇਰੇ ਨਾਲ ਫੇਰ ਲੋਕ ਮੀਟਿੰਗ ਵਿੱਚ ਸਨ ਤੇ ਕੇਵਲ ਇੱਕ ਹੀ ਨੌਂ ਆਪਣੇ ਵਿਚਾਰਾਂ ਦਾ ਫੈਸਲਾ ਦਿੱਤਾ। ਦੋ ਹੋਰ ਨੌਂ ਬੋਲਿਆ, ਪਰ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੇ ਕੇਵਲ ਮੇਰੇ ਸ਼ਬਦਾਂ ਨੂੰ ਹੀ ਦੁਹਰਾਇਆ। ਇਸ ਲਈ ਕਿਹਾ ਸੀ ਜਿਵੇਂ ਮੈਂ ਪੰਥਰਾਂ ਨਾਲ ਆਪਣਾ ਮੇਰਾ ਭੋਨ ਰਹੀ ਹਾਂ। ਮੈਂ ਇਹ ਨਹੀਂ ਜਾਣ ਪਾਉਂਦੀ ਕਿ ਪ੍ਰਸਤਾਵਿਤ ਪਾਲਿਸੀ ਪਰਿਵਰਤਨ ਦੇ ਬਾਰੇ ਉਨ੍ਹਾਂ ਲੋਕਾਂ ਦੀ ਕੀ ਰਾਇ ਸੀ।'

'ਦਰਅਸਲ, ਉਸਨੇ ਅੱਗੇ ਕਿਹਾ, 'ਹੋਣਾ ਤਾਂ ਇਹ ਚਾਹੀਦਾ ਸੀ ਕਿ ਹਰ ਆਦਮੀ ਨੂੰ ਇਹ ਦੱਸਦਾ ਕਿ ਉਹ ਕੀ ਸੋਚਦਾ ਹੈ। ਆਖਿਰਕਾਰ, ਇਸ ਨਾਲ ਉਹ ਸਾਰੇ ਪ੍ਰਭਾਵਿਤ ਹੋਣਗੇ।'

ਮੇਰੀ ਮਿੱਤਰ ਨੂੰ ਮੀਟਿੰਗ ਵਿੱਚ ਕੋਈ ਸਹਾਇਤਾ ਨਹੀਂ ਮਿਲੀ। ਪਰ ਜੇਕਰ ਤੁਸੀਂ ਮੀਟਿੰਗ ਖਤਮ ਹੋਣ ਦੇ ਬਾਅਦ ਹਾਲ ਵਿੱਚ ਜਾਂਦੇ ਤਾਂ ਤੁਹਾਨੂੰ ਉਨ੍ਹਾਂ ਚੁਪ-ਚੁਪੀਤੇ ਲੋਕਾਂ ਤੋਂ ਮੂੰਹੋਂ ਕੁੱਝ ਇਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਦੀਆਂ ਟਿੱਪਣੀਆਂ ਸੁਣਨ ਨੂੰ ਮਿਲ ਜਾਵੇਗੀਆਂ, 'ਮੇਰੀ ਇੱਛਾ ਤਾਂ ਹੋਣੀ ਸੀ ਕਿ ਮੈਂ ਕੁੱਝ ਕਹਿ ਦਿਆਂ.....' 'ਕਿਸੇ ਨੇ ਇਹ ਕਿਹਾ ਨਹੀਂ ਕਿਹਾ ਕਿ.....' 'ਮੈਨੂੰ ਕੀ ਲੱਗਦਾ.....' 'ਜਾਨੂੰ ਅੱਗੇ ਵਧਣਾ ਚਾਹੀਦਾ.....'

ਆਮ ਕਰਕੇ ਪੰਥਰ ਵਾਂਗਰ ਲੋਕ ਜਿਹੜੇ ਮੀਟਿੰਗ ਵਿੱਚ ਚੁਪ-ਚੁਪੀਤੇ ਬੈਠੇ ਰਹਿੰਦੇ ਹਨ, ਮੀਟਿੰਗ ਦੇ ਬਾਅਦ ਬੜਾ ਕੁੱਝ ਬੋਲਦੇ ਹਨ, ਜਦੋਂ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੇ ਬੋਲਣ ਨਾਲ ਕੋਈ ਫਰਕ ਨਹੀਂ ਪੈਂਦਾ। ਜਦ ਵਕਤ ਨਿਕਲ ਜਾਂਦਾ ਹੈ ਤਾਂ ਉਹ ਜਾਗਦੇ ਤੇ ਕਿਰਿਆਸ਼ੀਲ ਹੋ ਜਾਂਦੇ ਹਨ।

ਬਿਜਨਸ ਮੀਟਿੰਗ ਵਿੱਚ ਲੋਕ ਤੁਹਾਡੀ ਰਾਇ, ਤੁਹਾਡੇ ਵਿਚਾਰ ਜਾਣਨਾ ਚਾਹੁੰਦੇ ਹਨ।

ਕਿਸੇ ਦੇਸ਼ ਤੋਂ ਇੱਠੀ ਲਿਖਣਾ ਚਾਹੁੰਦੇ ਹੋ ? ਹੁਣੇ ਲਿਖ ਦਿਓ। ਤੁਹਾਡੇ ਕੋਲ ਵਿਚਾਰ ਆਇਆ ਕਿ ਤੁਹਾਡਾ ਬਿਜਨਸ ਕਿਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਵਧ ਸਕਦਾ ਹੈ ? ਉਸ ਵਿਚਾਰ ਨੂੰ ਹੇਠ ਲਿਖੋ। ਬੈਜਾਮਿਨ ਫ੍ਰੈਂਕਲਿਨ ਦੀ ਸਲਾਹ ਯਾਦ ਰੱਖੋ, 'ਕੰਨ੍ਹ ਤੇ ਉਹ ਕੰਮ ਨਾ ਟਾਕੋ, ਜਿਸ ਤੁਸੀਂ ਅੱਜ ਕਰ ਸਕਦੇ ਹੋ।'

ਯਾਦ ਰੱਖੋ, ਹੁਣੇ ਕੰਮ ਕਰਨ ਦਾ ਤਰੀਕਾ ਸਫਲਤਾ ਦਾ ਤਰੀਕਾ ਹੈ, ਜਦੋਂ ਕਿ ਕਿਸੇ ਦਿਨ ਜਾਂ ਵਿਰ ਕਦੇ ਕੰਮ ਕਰਨ ਦੀ ਸੋਚ ਅਸਫਲਤਾ ਦਾ।

ਇੱਕ ਦਿਨ ਮੈਂ ਆਪਣੀ ਪੁਰਾਣੀ ਬਿਜਨਸ ਮਿੱਤਰ ਨੂੰ ਮਿਲਣ ਗਿਆ। ਉਹ ਕਿ ਕਨਫਰੈਂਸ ਤੋਂ ਹੁਣੇ ਹੀ ਮੁੜਕੇ ਆਈ ਸੀ। ਜਦੋਂ ਮੈਂ ਉਸਨੂੰ ਦੇਖਿਆ ਤੇ ਮਹਿਸੂਸ ਕੀਤਾ ਤਾਂ ਉਹ ਕਿਸੇ ਗੱਲ ਤੋਂ ਬੜੀ ਪਰੇਸ਼ਾਨ ਸੀ। ਇਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਲੱਗ ਰਿਹਾ ਸੀ ਜਿਵੇਂ ਉਹ ਕਾਫੀ ਸਮੇਂ ਤੋਂ ਮੇਰਾ ਅੰਦਾਜ਼ਾ ਠੀਕ ਵੀ ਸੀ। ਉਸਨੇ ਆਉਂਦੇ ਹੀ ਕਿਹਾ, 'ਮੈਂ ਅੱਜ ਸਵੇਰੇ ਮੰਨ ਲਿਆ ਕਿ ਉਹ ਕਿਉਂਕਿ ਮੈਂ ਚਾਹੁੰਦੀ ਸੀ ਕਿ ਕੰਪਨੀ ਦੀ ਪਾਲਿਸੀ ਵਿੱਚ ਜਿਹੜੇ ਬਦਲਾਅ ਪ੍ਰਸਤਾਵਿਤ ਹਨ, ਉਨ੍ਹਾਂ ਬਾਰੇ ਕੁੱਝ ਸਹਾਇਤਾ ਮਿਲ ਸਕੇ। ਪਰ ਮੈਨੂੰ ਕਿਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਦੀ ਸਹਾਇਤਾ ਮਿਲੀ? ਮੇਰੇ ਨਾਲ ਫੇਰ ਲੋਕ ਮੀਟਿੰਗ ਵਿੱਚ ਸਨ ਤੇ ਕੇਵਲ ਇੱਕ ਹੀ ਨੌਂ ਆਪਣੇ ਵਿਚਾਰਾਂ ਦਾ ਫੈਸਲਾ ਦਿੱਤਾ। ਦੋ ਹੋਰ ਨੌਂ ਬੋਲਿਆ, ਪਰ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੇ ਕੇਵਲ ਮੇਰੇ ਸ਼ਬਦਾਂ ਨੂੰ ਹੀ ਦੁਹਰਾਇਆ। ਇਸ ਲਈ ਕਿਹਾ ਸੀ ਜਿਵੇਂ ਮੈਂ ਪੰਥਰਾਂ ਨਾਲ ਆਪਣਾ ਮੇਰਾ ਭੋਨ ਰਹੀ ਹਾਂ। ਮੈਂ ਇਹ ਨਹੀਂ ਜਾਣ ਪਾਉਂਦੀ ਕਿ ਪ੍ਰਸਤਾਵਿਤ ਪਾਲਿਸੀ ਪਰਿਵਰਤਨ ਦੇ ਬਾਰੇ ਉਨ੍ਹਾਂ ਲੋਕਾਂ ਦੀ ਕੀ ਰਾਇ ਸੀ।'

'ਦਰਅਸਲ, ਉਸਨੇ ਅੱਗੇ ਕਿਹਾ, 'ਹੋਣਾ ਤਾਂ ਇਹ ਚਾਹੀਦਾ ਸੀ ਕਿ ਹਰ ਆਦਮੀ ਨੂੰ ਇਹ ਦੱਸਦਾ ਕਿ ਉਹ ਕੀ ਸੋਚਦਾ ਹੈ। ਆਖਿਰਕਾਰ, ਇਸ ਨਾਲ ਉਹ ਸਾਰੇ ਪ੍ਰਭਾਵਿਤ ਹੋਣਗੇ।'

ਮੇਰੀ ਮਿੱਤਰ ਨੂੰ ਮੀਟਿੰਗ ਵਿੱਚ ਕੋਈ ਸਹਾਇਤਾ ਨਹੀਂ ਮਿਲੀ। ਪਰ ਜੇਕਰ ਤੁਸੀਂ ਮੀਟਿੰਗ ਖਤਮ ਹੋਣ ਦੇ ਬਾਅਦ ਹਾਲ ਵਿੱਚ ਜਾਂਦੇ ਤਾਂ ਤੁਹਾਨੂੰ ਉਨ੍ਹਾਂ ਚੁਪ-ਚੁਪੀਤੇ ਲੋਕਾਂ ਤੋਂ ਮੂੰਹੋਂ ਕੁੱਝ ਇਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਦੀਆਂ ਟਿੱਪਣੀਆਂ ਸੁਣਨ ਨੂੰ ਮਿਲ ਜਾਵੇਗੀਆਂ, 'ਮੇਰੀ ਇੱਛਾ ਤਾਂ ਹੋਣੀ ਸੀ ਕਿ ਮੈਂ ਕੁੱਝ ਕਹਿ ਦਿਆਂ.....' 'ਕਿਸੇ ਨੇ ਇਹ ਕਿਹਾ ਨਹੀਂ ਕਿਹਾ ਕਿ.....' 'ਮੈਨੂੰ ਕੀ ਲੱਗਦਾ.....' 'ਜਾਨੂੰ ਅੱਗੇ ਵਧਣਾ ਚਾਹੀਦਾ.....'

ਆਮ ਕਰਕੇ ਪੰਥਰ ਵਾਂਗਰ ਲੋਕ ਜਿਹੜੇ ਮੀਟਿੰਗ ਵਿੱਚ ਚੁਪ-ਚੁਪੀਤੇ ਬੈਠੇ ਰਹਿੰਦੇ ਹਨ, ਮੀਟਿੰਗ ਦੇ ਬਾਅਦ ਬੜਾ ਕੁੱਝ ਬੋਲਦੇ ਹਨ, ਜਦੋਂ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੇ ਬੋਲਣ ਨਾਲ ਕੋਈ ਫਰਕ ਨਹੀਂ ਪੈਂਦਾ। ਜਦ ਵਕਤ ਨਿਕਲ ਜਾਂਦਾ ਹੈ ਤਾਂ ਉਹ ਜਾਗਦੇ ਤੇ ਕਿਰਿਆਸ਼ੀਲ ਹੋ ਜਾਂਦੇ ਹਨ।

ਸਿੱਖਤਾ ਨਹੀਂ। ਜੇ ਨਾਂ ਦਾ ਸੋਲਜਮੈਨ, ਜਾਂ ਐਕਸੀਕਿਊਟਿਵ, ਜਾਂ ਪ੍ਰੈਜ਼ੀਡੈਂਟ ਜੇਮਸਵਾਈਨ ਨਾਂ ਦੀ ਹਾਉਸ ਵਾਈਟ - ਇਹ ਸਾਰੇ ਇਸੇ ਤਰ੍ਹਾਂ ਦੀ ਤਿਯਾਰੀ ਕਰਦੇ ਹਨ। ਵੀ ਮਹਿਤਵਪੂਰਨ ਕੰਮ ਸ਼ੁਰੂ ਕਰਨ ਤੋਂ ਪਹਿਲਾਂ ਉਹ ਇਸ ਲਈ ਟੋਪ ਸਿਰ ਕਾਢੀ ਪਾਉਂਦੇ, ਪ੍ਰੋਸਿਲ ਤੇਜ਼ ਕਰਦੇ, ਪੜ੍ਹਦੇ, ਮੇਜ਼ ਸਾਫ਼ ਕਰਦੇ, ਟੀ ਵੀ ਵੇਖਦੇ ਤੇ ਕਮਰੇ ਨਿਹਿਤੀ ਚੀਜ਼ਾਂ ਕਰਦੇ ਹਨ ਜਿਨ੍ਹਾਂ ਵਿਚ ਫਾਲਤੂ ਸਮਾਂ ਬਰਬਾਦ ਹੁੰਦਾ ਹੈ।

ਪਰ ਇਸ ਆਦਤ ਨੂੰ ਝੂਰ ਕਰਨ ਦਾ ਇਕ ਹੀ ਤਰੀਕਾ ਹੈ। ਆਪਣੇ ਕਾਮਾਂ ਕਰੋ, ਮੈਂ ਗੁਣ ਸੁਰ ਕਰਨ ਦੀ ਹਾਜ਼ਰ ਵਿੱਚ ਹਾਂ। ਕੰਮ ਟਾਲਣ ਨਾਲ ਮੈਨੂੰ ਕੋਈ ਫਾਇਦਾ ਨਹੀਂ ਹੋਵੇਗਾ। ਮੈਂ ਤਿਆਰੀ ਵਿੱਚ ਜਿੰਨਾ ਸਮਾਂ ਤੇ ਬੁਹਿਜਾ ਬਰਬਾਦ ਕਰਾਂਗਾ, ਉੰਨਾ ਹੀ ਸਮਾਂ ਕੰਮ ਕਰਨ ਵਿੱਚ ਕਰ ਸਕਦਾ ਹਾਂ।

ਮਸੰਨ ਦੇ ਪੁਰਜੇ ਬਣਾਉਣ ਵਾਲੀ ਕੰਪਨੀ ਦੇ ਇਕ ਬਾਸ ਨੇ ਆਪਣੇ ਮੈਨੇਜਿੰਗ ਡਾਇਰੈਕਟਰ ਨੂੰ ਇਹ ਕਿਹਾ, 'ਇਸ ਬਿਜਨਸ ਵਿੱਚ ਸਾਨੂੰ ਇਹੋ ਜਿਹੇ ਲੋਕ ਭੋਜਨ ਦੇ ਸਿਰ੍ਹੇ ਦੇ ਸਿਰ੍ਹੇ ਦੇ ਕੋਲ ਦਮਦਮਾ ਵਿਚਾਰ ਹੋਣ ਤੋਂ ਦੂਰ ਤੇ ਅਮਲ ਕਰਨ ਦਾ ਦਮ ਖਾਣੀ ਸਾਡੀ ਕੰਪਨੀ ਦਾ ਹਰ ਕੰਮ ਵਧੀਆ ਵੱਡਾ ਨਾਲ ਹੋ ਸਕਦਾ ਹੈ, ਚਾਹੇ ਉਤਪਾਦਕ ਨੇ ਮਾਰਕੀਟਿੰਗ ਜਾਂ ਕੋਈ ਹੋਰ ਖੇਤਰ। ਮੈਂ ਇਹ ਨਹੀਂ ਕਹਿਣਾ ਚਾਹੁੰਦਾ ਕਿ ਅਸੀਂ ਮੌਜੂਦਾ ਕਰ ਰਹੇ ਹਾਂ। ਅਸੀਂ ਚੰਗਾ ਕੰਮ ਕਰ ਰਹੇ ਹਾਂ। ਪਰ ਹਰ ਸਫਲ ਕੰਪਨੀ ਵੱਲੋਂ ਜਾਂ ਸਮਾਨ, ਨਵੇਂ ਬਚਾਰ, ਨਵੇਂ ਵਿਚਾਰ ਤੇ ਨਵੇਂ ਉਪਾਵਾਂ ਦੀ ਲੋੜ ਹੈ। ਸਾਨੂੰ ਇਹੋ ਜਿਹੇ ਲੋਕ ਲੋੜ ਹੈ ਜਿਹੜੇ ਪਹਿਲ ਕਰਨ। ਉਹੀ ਸਾਡੀ ਟੀਮ ਦੇ ਕੰਪਨੀ ਬਣਨ ਦੇ ਹਾਕਮ ਹਨ।'

ਪਹਿਲ ਕਰਨਾ ਕਰਮ ਕਰਨ ਦਾ ਇਕ ਖਾਸ ਪਹਿਲੂ ਹੈ। ਪਹਿਲ ਕਰਨ ਦਾ ਮਤਲਬ ਇਹ ਹੈ ਕਿ ਤੂੰ ਆਪਣੇ ਆਪ ਨੂੰ ਪਹਿਲ ਕਰਨ ਵਾਲਾ ਮੰਨੇਂ। ਪਹਿਲ ਕਰਨ ਦਾ ਮਤਲਬ ਇਹ ਵੀ ਹੈ ਕਿ ਤੂੰ ਆਪਣੇ ਆਪ ਨੂੰ ਪਹਿਲ ਕਰਨ ਵਾਲਾ ਮੰਨੇਂ। ਪਹਿਲ ਕਰਨ ਦਾ ਮਤਲਬ ਇਹ ਵੀ ਹੈ ਕਿ ਤੂੰ ਆਪਣੇ ਆਪ ਨੂੰ ਪਹਿਲ ਕਰਨ ਵਾਲਾ ਮੰਨੇਂ।

ਮੈਨੂੰ ਇੱਕ ਦੁਆਈ ਬਣਾਉਣ ਵਾਲੀ ਗੱਪੀ ਦਾ ਕੰਦਾ ਮਿਲਿਆ। ਉਹ ਮਰਦਾਨੀ ਰੀਸਰਚ ਦਾ ਡਾਇਰੈਕਟਰ ਸੀ। ਉਸਨੇ ਮੈਨੂੰ ਦੱਸਿਆ ਕਿ ਉਹ ਇਸ ਆਪਟੋ ਕੋ ਪਹੁੰਚਿਆ। ਪਹਿਲ ਦੀ ਸ਼ਕਤੀ ਦਾ ਇਹ ਇੱਕ ਚੰਗਾ ਪ੍ਰਮਾਣ ਹੈ।

“ਪੰਜ ਸਾਲ ਪਹਿਲਾਂ, ਮੇਰੇ ਮਨ ਵਿੱਚ ਇਕ ਵਿਚਾਰ ਆਇਆ, ਉਸਨੇ ਮੈਨੂੰ ਤੀਕਾ ‘ਮੈਂ ਤਦੋਂ ਇਕ ਮਿਸ਼ਨਰੀ ਸੋਸਾਇਟੀ ਵਾਂਗ ਕੰਮ ਕਰ ਰਿਹਾ ਸੀ, ਜਿਹੜਾ ਹੋਸ਼ਿਆਰੀ ਨਹੀਂ ਕਰਦਾ। ਮੈਂ ਇਹ ਧਾਰਿਆ ਕਿ ਸਾਡੇ ਕੋਲ ਆਪਣੇ ਗੁਰਾਕਾਂ ਦੇ ਭਰੇ ਵਿੱਚ ਨਹੀਂ

[illegible][illegible]

ਭਰਾਂ ਫੰਜਾਂ ਤੇ ਸਧਾਰਣ ਫੰਗ ਨਾਲ ਹੋਈਆਂ। ਅੱਜ ਮੇਰੇ ਕੋਲ ਦੋ ਸ਼ਹਿਯੋਗੀ, ਇਕ ਫੰਗੀ ਤੇ ਇੱਕ ਗੁਣਾ ਵਧ ਤਨਖਾਹ ਹੈ।

ਪੰਜ ਕਰਨ ਦੀ ਆਦਤ ਨੂੰ ਵਿਕਸਤ ਕਰਨ ਲਈ ਇਥੇ ਦੋ ਵਿਸ਼ੇਸ਼ ਅਭਿਆਸ ਦਿੱਤੇ ਗਏ ਹਨ :

1. ਸੰਘਰਸ਼ ਕਰਨ ਵਾਲਾ (opponent) ਬਣੇ। ਜਦੋਂ ਤੁਸੀਂ ਇਹੋ ਜਿਹੀ ਕੋਈ ਗੱਲ ਸੋਚੋ ਜਿਹੜੀ ਤੁਹਾਡੇ ਹਿਸਾਬ ਨਾਲ ਕੀਤੀ ਜਾਣੀ ਚਾਹੀਦੀ ਹੈ ਤਾਂ ਤੁਸੀਂ ਇਕਦਮ ਉਸ ਵਿਰੁੱਧ ਟੁੱਟ ਜਾਂਦੇ ਹੋ। ਇਹ ਉਸਦੇ ਲਈ ਸੰਘਰਸ਼ ਸ਼ੁਰੂ ਕਰ ਦਿੰਦਾ।

ਅੱਲ੍ਹੇ ਹੁਣੇਵੇਂ ਵਿੱਚ ਹੀ ਇਕ ਨਵੀਂ ਕਾਲੋਨੀ ਬਣ ਰਹੀ ਸੀ ਜਿਹੜੀ ਤਕਰੀਬਨ ਦੋ-
ਤਿਹਾਈ ਬਣ ਚੁੱਕੀ ਸੀ, ਪਰ ਇਸਦੇ ਬਾਅਦ ਉਸਦਾ ਵਿਸਤਾਰ ਨੱਪ ਹੋ ਗਿਆ। ਕੁਝ ਇਹੋ
ਜਿਹੇ ਫੰਕੇਵਾਰ ਉੱਥੇ ਰਹਿਣ ਲਈ ਆ ਗਏ ਸਨ ਜਿਹੜੇ ਲਾਪਰਵਾਹ ਲੋਕ ਸਨ। ਇਸ ਕਾਰਨ
ਫਕੀਰਾਂ ਦੇ ਪਾਠਵਾਰਾਂ ਨੂੰ ਉਸ ਥਾਂ ਤੋਂ ਆਪਣੇ ਮਕਾਨ ਵੇਚਕੇ ਜਾਣਾ ਪਿਆ। ਜਿਵੇਂ ਅਕਸਰ
ਹੁਣ ਵੀ, ਪਰਵਾਹ ਕਰਨ ਵਾਲੇ ਲੋਕਾਂ ਤੋਂ ਵੀ ਲਾਪਰਵਾਹ ਲੋਕਾਂ ਦੀ ਸੰਗਤ ਦਾ ਅਸਰ ਹੋਇਆ
ਤੇ ਪੂਰੀ ਕਾਲੋਨੀ ਲਾਪਰਵਾਹ ਹੋ ਗਈ। ਪਰ ਹੈਰੀ ਐਲ, ਇਹੋ ਜਿਹਾ ਨਹੀਂ ਸੀ। ਉਹ ਮਹੱਲ
ਜੀ ਖੜਵਾਹ ਕਰਦਾ ਸੀ ਤੇ ਉਸਨੇ ਫੈਸਲਾ ਲਿਆ ਕਿ ਉਹ ਇਸ ਨੂੰ ਚੰਗੀ ਕਾਲੋਨੀ ਬਣਾਉਣ
ਲਈ ਸੰਘਾਤ ਕਰੇਗਾ ।

ਹੈਰੀ ਨੇ ਕੁਝ ਦੋਸਤਾਂ ਨਾਲ ਗੱਲ ਕੀਤੀ। ਉਸਨੇ ਦੱਸਿਆ ਕਿ ਇਹ ਕੋਲੋਂ ਬਹੁਤ ਕਲਾਸ ਕਾਲੋਨੀ ਬਣ ਸਕਦੀ ਹੈ ਪਰ ਇਸਦੇ ਲਈ ਯਤਨ ਕਰਨੇ ਹੋਣਗੇ ਕਿਉਂਕਿ ਹੋਇਆ। ਛੇਤੀ ਹੀ ਉਥੇ ਸਾਫ-ਸਫਾਈ ਸ਼ੁਰੂ ਹੋ ਗਈ। ਬਗੀਚੇ ਦੀ ਯੋਜਨਾ ਦੇ ਅਨੁਸਾਰ ਬਣ ਗਿਆ। ਦਰੱਖਤ ਲਗਾਉਣ ਦੀ ਮਿਹਿਮ ਦੀ ਸ਼ੁਰੂਆਤ ਹੋਈ। ਬੱਚਿਆਂ ਲਈ ਖੇਡ ਦੇ ਖੇਤ ਬਣ ਗਏ। ਪੂਰੀ ਕਾਲੋਨੀ ਵਿੱਚ ਇੱਕ ਨਵੀਂ ਜਾਨ ਪੈ ਗਈ। ਹੁਣ ਉਥੇ ਨਿਕਲਣ ਤੋਂ ਕਿਸੇ ਨਰਕ ਨੂੰ ਵੀ ਸ਼ਰਾਬ ਵਿੱਚ ਬਦਲ ਸਕਦਾ ਹੈ।

ਕੀ ਤੁਹਾਨੂੰ ਇਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਲੱਗਦਾ ਹੈ ਕਿ ਬਿਜਨਸ ਵਿੱਚ ਇੱਕ ਨਵਾਂ ਖਿਡਾਰੀ ਚਾਹੀਦਾ ਹੈ ਜਾਂ ਕਿਸੇ ਹੋਰ ਤਰੀਕੇ ਨਾਲ ਤਰੱਕੀ ਕਰਨੀ ਚਾਹੀਦੀ ਹੈ? ਜੇਕਰ ਤੁਹਾਨੂੰ ਚਰਚ ਨੂੰ ਨਵੀਂ ਇਮਾਰਤ ਦੀ ਲੋੜ ਹੈ? ਜੇਕਰ ਹਾਂ, ਤਾਂ ਇਸਦੇ ਲਈ ਪਹਿਲ ਤੋਂ ਸੋਚ ਕਰੋ। ਕੀ ਤੁਸੀਂ ਚਾਹੁੰਦੇ ਹੋ ਕਿ ਤੁਹਾਡੇ ਖੇਤ ਦੇ ਸਕੂਲ ਵਿੱਚ ਕੰਪਿਊਟਰ ਲੱਗਣੇ ਚਾਹੀਦੇ ਹੋ ਜੇਕਰ ਹਾਂ, ਤਾਂ ਇਸ ਦੇ ਲਈ ਪਹਿਲ ਕਰੋ ਤੇ ਇਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਇਸ ਨੂੰ ਸੋਭਵ ਬਣਾਉ।

ਤੇ ਤੁਸੀਂ ਇਹ ਗੱਲ ਜਾਣ ਲਓ: ਹਾਲਾਂਕਿ ਹਰ ਸੰਪਰਕ ਸ਼ੁਰੂਆਤ ਵਿੱਚ ਕਿਸੇ ਦਾ ਸੰਪਰਕ ਹੀ ਹੁੰਦਾ ਹੈ, ਪਰ ਜੇਕਰ ਵਿਚਾਰਾਂ ਵਿੱਚ ਦਾਮ ਹੋਵੇ ਤਾਂ ਛੇਤੀ ਹੀ ਘੁੰਮੇ ਜੇ ਤੁਹਾਡੇ ਸਮਰਥਨ ਵਿੱਚ ਖੜੇ ਹੋ ਜਾਂਦੇ ਹਨ।

ਉਦਾਮੀ ਤੇ ਸੰਪਰਕਸ਼ੀਲ ਇਨਸਾਨ ਬਣੋ।

2. ਵਲੰਟੀਅਰ ਬਣੋ :- ਸਾਡੇ ਵਿੱਚੋਂ ਹਰ ਇੱਕ ਦੇ ਜੀਵਨ ਵਿੱਚ ਇਹੋ ਜਿਹਾ ਦਿਨ ਆਇਆ ਹੋਵੇਗਾ ਜਦੋਂ ਅਸੀਂ ਕਿਸੇ ਸੰਸਥਾ ਵਿੱਚ ਸਵੈ-ਸੇਵਾ ਕਰਨਾ ਚਾਹੁੰਦੇ ਹੋਵਾਂਗੇ, ਜਾਂ ਅਸੀਂ ਇਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਕੀਤਾ ਨਹੀਂ ਹੋਵੇਗਾ। ਕਾਰਨ ਕੀ ਸੀ? ਭਰ! ਇਹ ਭਰ ਨਹੀਂ ਕਿ ਕੋਮ ਨਹੀਂ ਕਰ ਪਾਵਾਂਗੇ, ਬਲਕਿ ਇਹ ਭਰ ਕਿ ਲੋਕੀਂ ਕੀ ਕਹਿਣਗੇ। ਇਹ ਭਰ ਕਿ ਲੋਕੀਂ ਸਾਡੇ ਤੇ ਹੱਸਣਗੇ, ਸਾਨੂੰ ਜੁਗਾਤੂ ਕਹਿਣਗੇ, ਸਾਨੂੰ ਅਭਿਲਾਖੀ ਸਮਝਣਗੇ - ਇਹੀ ਤੇ ਬਹੁਤਿਆਂ ਲੋਕਾਂ ਨੂੰ ਅੱਗੇ ਵਧਣ ਤੋਂ ਰੋਕਦਾ ਹੈ।

ਇਹ ਸੁਭਾਵਿਕ ਹੈ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਲੋਕਾਂ ਦਾ ਸਮਰਥਨ, ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੀਆਂ ਤਾਰੀਫ਼ਾਂ ਚਾਹੋ।

ਜਦੋਂ ਆਪ ਨੂੰ ਪੁੱਛੇ, 'ਮੈਂ ਕਿਨ੍ਹਾਂ ਲੋਕਾਂ ਤੋਂ ਤਾਰੀਫ਼ ਚਾਹੁੰਦਾ ਹਾਂ? ਉਨ੍ਹਾਂ ਲੋਕਾਂ ਕੋਲੋਂ ਜਿਹੜੇ ਮੇਰੇ ਨਾਲ ਈਰਾਦਾ ਦੇ ਕਾਰਨ ਹੱਸਦੇ ਹਨ ਜਾਂ ਉਨ੍ਹਾਂ ਲੋਕਾਂ ਦੀ ਜਿਹੜੇ ਉਦਾਮੀ ਬਣ ਕੇ ਕੌਮ ਕਰਕੇ ਫਲ ਪੈਂਦੇ ਹਨ।' ਸਹੀ ਵਿਚਲਾਪ ਕੀ ਹੈ, ਇਹ ਦੱਸਣ ਦੀ ਲੋੜ ਨਹੀਂ।

ਵਲੰਟੀਅਰ ਵਧਰਾ ਦਿਖ ਜਾਂਦਾ ਹੈ। ਉਸਦੇ ਵੱਲ ਖਾਸ ਧਿਆਨ ਦਿੱਤਾ ਜਾਂਦਾ ਹੈ। ਸਭ ਨਾਲ ਈਰਾਦਾ ਗੱਲ ਇਹ ਹੈ ਕਿ ਉਹ ਸੈ-ਸੇਵਾ ਕਰਕੇ ਆਪਣੀ ਉਚੇਰੀ ਯੋਗਤਾ ਤੇ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਗੱਲ ਇਹ ਹੈ ਕਿ ਉਹ ਮੈਂ-ਸੇਵਾ ਕਰਕੇ ਲੈ ਆਉਂਦਾ ਹੈ। ਪੱਕੇ ਤੌਰ ਤੇ ਵਲੰਟੀਅਰ ਨੂੰ ਵਿਸ਼ੇਸ਼ ਮਹੱਤਵ ਨੂੰ ਸਾਰਿਆਂ ਦੇ ਸਾਹਮਣੇ ਲੈ ਆਉਂਦਾ ਹੈ। ਪੱਕੇ ਤੌਰ ਤੇ ਵਲੰਟੀਅਰ ਨੂੰ ਵਿਸ਼ੇਸ਼ ਖ਼ੇਮ ਜੋਹੋ ਜਾਣਗੇ।

ਆਪ ਬਿਜਨਸ, ਫੌਜ ਜਾਂ ਆਪਣੀ ਕੌਮ ਦੇ ਜਿਨ੍ਹਾਂ ਲੀਡਰਾਂ ਨੂੰ ਜਾਣਦੇ ਹੋ, ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੇ ਡਰੇ ਸੋਚੋ। ਕੀ ਉਹ ਉਦਾਮੀ ਲੱਗਦੇ ਹਨ ਜਾਂ ਨਿੱਕਲੇ?

ਦਸਾਂ ਵਿੱਚੋਂ ਦਸੋਂ ਲੀਡਰ ਉਦਾਮੀ ਹੋਣਗੇ, ਇਹੋ ਜਿਹੇ ਲੋਕੀਂ ਹੋਣਗੇ ਜਿਹੜੇ ਕੌਮ ਨੂੰ ਪੂਰਾ ਕਰਕੇ ਦਿਖਾਉਂਦੇ ਹਨ। ਉਹ ਆਦਮੀ ਜੋ ਸਿਰੇ ਤੇ ਖੜਾ ਰਹਿੰਦਾ ਹੈ, ਉਹ ਆਦਮੀ ਜਿਹੜਾ ਫੁੱਫੀ ਹੁੰਦਾ ਰਹਿੰਦਾ ਹੈ, ਉਹ ਨਿੱਕਲਾ ਹੁੰਦਾ ਹੈ, ਜਿਹੜਾ ਕੇਵਲ ਇਸੇ ਕਰਕੇ ਉਥੇ ਗੱਲ ਜਾਂਦਾ ਹੈ ਕਿਉਂਕਿ ਉਹ ਕਰਮ ਦੇ ਮੈਦਾਨ ਵਿੱਚ ਨਹੀਂ ਉਤਰਦਾ। ਜਿਹੜਾ ਵਿਚਾਰ ਕਰਦਾ ਹੈ ਉਸਦੇ ਅੰਮਲ ਕਰਦਾ ਹੈ, ਉਸ ਉਦਾਮੀ ਆਦਮੀ ਦੇ ਪਿਛੇ ਕਈ ਲੋਕ ਆ ਜਾਂਦੇ ਹਨ ਤੇ ਉਹ ਲੀਡਰ ਬਣ ਜਾਂਦਾ ਹੈ।

ਜਿਹੜਾ ਬੰਦਾ ਕੌਮ ਕਰਦਾ ਹੈ, ਲੋਕ ਉਸ ਤੋਂ ਵਿਸ਼ਵਾਸ ਕਰਦੇ ਹਨ। ਉਹ ਮੰਨ ਲੈਂਦੇ ਹਨ ਕਿ ਉਹ ਜਾਣਦਾ ਹੈ ਕਿ ਉਹ ਕੀ ਕਰ ਰਿਹਾ ਹੈ।

ਮੈਂ ਕਿਸੇ ਦੀ ਤਾਰੀਫ਼ ਇਸ ਗੱਲ ਵਾਸਤੇ ਨਹੀਂ ਸੁਣੀ, 'ਉਹ ਬੰਦਾ ਕਿਸੇ ਨੂੰ ਡਿਸਟਰਬ ਨਹੀਂ ਕਰਦਾ,' ਉਹ ਬੰਦਾ ਕੌਮ ਨਹੀਂ ਕਰਦਾ, ਜਾਂ 'ਜਦੋਂ ਤੱਕ ਉਸ ਨੂੰ ਦੱਸਿਆ ਨਾ ਜਾਵੇ, ਉਹ ਕੁਝ ਨਹੀਂ ਕਰਦਾ।'

ਕੀ ਤੁਸੀਂ ਇਨ੍ਹਾਂ ਗੱਲਾਂ ਦੀ ਕਿਸੇ ਕੋਲੋਂ ਤਾਰੀਫ਼ ਹੁੰਦੇ ਸੁਣੀ ਜਾਂ ਦੇਖੀ ਹੈ?

ਉਦਾਮ ਕਰਨ ਦੀ ਆਦਤ ਨੂੰ ਵਧਾਵਾ ਦਿਓ।

ਇਨ੍ਹਾਂ ਖ਼ੇਮ ਨੁਕਤਿਆਂ ਦਾ ਅਭਿਆਸ ਕਰੋ:

1. ਉਦਾਮੀ ਬਣੋ। ਕੌਮ ਨੂੰ ਕਰਨ ਵਾਲੇ ਬਣੋ। ਕੌਮ ਨੂੰ ਟਾਲਣ ਵਾਲੇ ਨਾ ਬਣੋ।
2. ਹਾਲਾਤਾਂ ਦੇ ਅਦਰਸ਼ਕ ਹੋਣ ਦਾ ਇਤਿਜਾਚ ਨਾ ਕਰੋ। ਉਹ ਕਦੇ ਅਦਰਸ਼ਕ ਨਹੀਂ

ਹੋਣਗੇ। ਤਵਿਖ ਵਿੱਚ ਰੁਕਾਵਟਾਂ ਤੇ ਮੁਸ਼ਕਿਲਾਂ ਦੀ ਆਸ ਕਰੋ ਤੇ ਜਦੋਂ ਉਹ ਆਉਂਦੇ ਤਦੋਂ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਸੁਲਝਾਉਣ ਦਾ ਤਰੀਕਾ ਲੋਏ।

3. ਯਾਦ ਰੱਖੋ, ਕੇਵਲ ਵਿਚਾਰਾਂ ਨਾਲ ਸਫਲਤਾ ਨਹੀਂ ਮਿਲਦੀ। ਵਿਚਾਰਾਂ ਦਾ ਮੁੱਲ ਤਾਂ ਹੈ, ਜਦੋਂ ਤੁਸੀਂ ਉਨ੍ਹਾਂ ਤੇ ਅਮਲ ਕਰਦੇ ਹੋ।

4. ਭਰ ਨੂੰ ਦੂਰ ਕਰਨ ਤੇ ਆਤਮ-ਵਿਸ਼ਵਾਸ ਨੂੰ ਹਾਮਿਲ ਕਰਨ ਲਈ ਉਦਮ ਭੀ ਜਿਸ ਕੰਮ ਤੋਂ ਤੁਸੀਂ ਭਰਦੇ ਹੋ, ਉਹ ਕਰੋ ਤੇ ਤੁਹਾਡਾ ਭਰ ਦੂਰ ਹੋ ਜਾਵੇਗਾ। ਕੰਮ ਕਰਕੇ ਦੇਖੋ।

5. ਆਪਣੇ ਦਿਮਾਗੀ ਇੰਜਣ ਨੂੰ ਮਸ਼ੀਨੀ ਵੰਗ ਨਾਲ ਚਾਲੂ ਕਰੋ। ਸਹੀ ਮੁੱਢ ਬਣਾਏ ਇੰਜਣਜਾਰ ਨਾ ਕਰੋ। ਉਦਮ ਸ਼ੁਰੂ ਕਰ ਦਿਓ, ਤੇ ਤੁਹਾਡਾ ਮੁੱਢ ਆਪਣੇ ਆਪ ਨੇੜੇ ਜਾਵੇਗਾ।

6. ਹੁਣੇ ਕੰਮ ਸ਼ੁਰੂ ਕਰਨ ਦੇ ਬਾਰੇ ਸੋਚੋ। ਕੌਲੂ, ਅਗਲੇ ਹਫ਼ਤੇ, ਬਾਅਦ ਵਿੱਚ ਤੇ ਫਿਰ ਤਰ੍ਹਾਂ ਦੇ ਸਬਦ ਅਸਫਲਤਾ ਦੇ ਸਬਦ 'ਕਦੇ ਨਹੀਂ' ਦੇ ਸਮਾਨਾਰਥੀ ਹਨ। ਇਸ ਤੋਂ ਦੋ ਬੰਦੇ ਬਣੇ, 'ਮੈਂ ਹੁਣੇ ਹੀ ਇਸ ਕੰਮ ਨੂੰ ਸ਼ੁਰੂ ਕਰ ਦਿੰਦਾ ਹਾਂ।'

7. ਕੰਮ ਵਿੱਚ ਜੁੱਟ ਜਾਓ। ਕੰਮ ਕਰਨ ਦੀ ਤਿਆਰੀ ਵਿੱਚ ਸਮਾਂ ਬਰਬਾਦ ਨਾ ਕਰੋ ਇਸਦੀ ਬਜਾਏ ਸਿੱਧਾ ਕੰਮ ਤੇ ਲੱਗ ਜਾਓ।

8. ਪਹਿਲ ਕਰੋ। ਸੰਪਰਕ ਕਰੋ। ਬਾਲ ਨੂੰ ਮੋਹਕੇ ਗੋਲ ਵੱਲ ਟੋਕ ਲਗਾਓ। ਵਲੰਟੀਅਰ ਬਣੋ। ਇਹ ਦੱਸੋ ਕਿ ਤੁਹਾਡੇ ਵਿੱਚ ਉਦਮ: ਕਰਨ ਦੀ ਯੋਗਤਾ ਤੇ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨਤਾ ਹੈ।

ਆਪਣੇ ਦਿਮਾਗ ਨੂੰ ਗਿਆਰ ਵਿੱਚ ਪਾਉ ਤੇ
ਸਫਲਤਾ ਦੀ ਰਾਹ ਤੇ ਚੱਲ ਪਓ !

□□□

11

ਹਰ ਨੂੰ ਜਿੱਤ ਵਿੱਚ ਕਿਵੇਂ ਬਦਲੀਏ

ਸ਼ਾਜ-ਸ਼ੇਰਕ ਤੇ ਦੂਜੇ ਲੋਕ ਜਿਹੜੇ ਗਰੀਬ ਇਲਾਕਿਆਂ ਜਾਂ ਭੁੱਗੀ-ਭੋਪਤੀਆਂ ਦੇ ਖੇਤਰਾਂ ਵਿੱਚ ਕੰਮ ਕਰਦੇ ਹਨ, ਉਨ੍ਹਾਂ ਦਾ ਕਹਿਣਾ ਹੈ ਕਿ ਇਨ੍ਹਾਂ ਤਰਸਯੋਗ ਲੋਕਾਂ ਦੀ ਜ਼ਿੰਦਗੀ ਵਿੱਚ ਕੰਮ ਕਰਦੇ ਹਨ, ਉਨ੍ਹਾਂ ਦਾ ਪਿਛੋਕੜ ਵੱਖ-ਵੱਖ ਹੁੰਦਾ ਹੈ। ਇਨ੍ਹਾਂ ਵਿੱਚੋਂ ਕਈ ਲੋਕ ਫਾਰਮਲ ਆਜ਼ਾਦੀ, ਸਿੱਖਿਆ ਤੇ ਪਿਛੋਕੜ ਵੱਖ-ਵੱਖ ਹੁੰਦੇ ਹਨ। ਕੁੱਝ ਕਾਲਜ ਪੂਰੇ ਤੇ ਵਰਿੰਡਰ ਤੌਰ ਤੇ ਜਵਾਨ ਹੁੰਦੇ ਹਨ। ਕਈ ਬਿਰਹਾ ਹੁੰਦੇ ਹਨ। ਕੁੱਝ ਕਾਲਜ ਪੂਰੇ ਹੁੰਦੇ ਹਨ ਤੇ ਕੁੱਝ ਬਿਲਕੁਲ ਅਨਾਪਤ। ਕਈ ਸਾਦੀ-ਸੁਦਾ ਤੇ ਕਈ ਕੁਆਰੇ ਹੁੰਦੇ ਹਨ। ਇਹ ਸਾਰੇ ਫਾਰਮਲ ਵਿੱਚ ਰਹਿਣ ਵਾਲੇ ਸਾਰੇ ਅਸਫਲ ਲੋਕਾਂ ਵਿੱਚ ਇੱਕ ਗੱਲ ਤਾਂ ਇਹ ਹੁੰਦੀ ਹੈ : ਹਰ ਆਦਮੀ ਗਰੀਬ, ਪਿਟਿਆ ਤੇ ਸੱਟ ਖਾਇਆ ਹੋਇਆ ਹੈ। ਹਰ ਇੱਕ ਨੇ ਜਿੰਨੇ ਵਿੱਚ ਇਹੋ ਜਿਹੀਆਂ ਸਮੱਸਿਆਵਾਂ ਨੂੰ ਝੱਲਿਆ ਹੋਇਆ ਹੈ ਜਿਨ੍ਹਾਂ ਦੇ ਅੱਗੇ ਇਹੋ ਜਿਹੇ ਨੇਕ ਚੁੱਕੇ ਹਨ। ਉਹ ਤੁਹਾਨੂੰ ਉਸ ਅਭਾਗੀ ਸ਼ੀਸ਼ੀ ਦੇ ਬਾਰੇ ਦੱਸਣ ਦੇ ਲਈ ਇਹੋ ਜਿਹੇ ਨੇਕ ਚੁੱਕੇ ਹਨ। ਉਹ ਤੁਹਾਨੂੰ ਉਸ ਅਭਾਗੀ ਸ਼ੀਸ਼ੀ ਦੇ ਬਾਰੇ ਦੱਸਣ ਦੇ ਲਈ ਇਹੋ ਜਿਹੇ ਨੇਕ ਚੁੱਕੇ ਹਨ। ਉਹ ਤੁਹਾਨੂੰ ਉਸ ਅਭਾਗੀ ਸ਼ੀਸ਼ੀ ਦੇ ਬਾਰੇ ਦੱਸਣ ਦੇ ਲਈ ਇਹੋ ਜਿਹੇ ਨੇਕ ਚੁੱਕੇ ਹਨ। ਉਹ ਤੁਹਾਨੂੰ ਉਸ ਅਭਾਗੀ ਸ਼ੀਸ਼ੀ ਦੇ ਬਾਰੇ ਦੱਸਣ ਦੇ ਲਈ ਇਹੋ ਜਿਹੇ ਨੇਕ ਚੁੱਕੇ ਹਨ।

ਮਨਦੀ ਅਨੁਭਵ ਦੀਆਂ ਇਹ ਦਾਸਤਾਨਾਂ 'ਮੇਰੀ ਪਤਨੀ ਮੇਰਾ ਘਰ ਛੱਡਕੇ ਦੌੜ ਗਈ' ਤੇ ਲੋਕ 'ਮੈਂ ਆਪਣਾ ਸਾਰਾ ਕੁੱਝ ਗੁਆ ਦਿੱਤਾ ਤੇ ਮੇਰੇ ਕੋਲ ਜਾਣ ਦੇ ਲਈ ਕੋਈ ਹੋਰ ਖੇਤਰ ਨਹੀਂ ਸੀ ਬਚੀ' ਤੇ ਲੋਕ 'ਮੈਂ ਦੇ-ਇੱਕ ਕੰਮ ਇਹੋ ਜਿਹੇ ਕੀਤੇ ਜਿਸ ਨਾਲ ਮੇਰਾ ਕੰਮ ਬਣੀਆਂ ਕਰ ਦਿੱਤਾ ਗਿਆ ਤੇ ਮੈਂ ਇਥੇ ਚਲਾ ਆਇਆ।'

ਜਦੋਂ ਅਸੀਂ ਸਿੱਕਰ-ਚੋਂ ਯਾਨੀ ਅਸਫਲਤਾ ਦੇ ਦਲਦਲ ਤੋਂ ਉੱਠੇ ਚਲਕੇ ਮਿਸਟਰ ਤੇ ਮਿਸ ਐਸਟਰ ਛੇਦੇ ਦੇ ਇਲਾਕੇ ਵਿੱਚ ਪੁੱਜਦੇ ਹਾਂ ਤਾਂ ਅਸੀਂ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੇ ਜੀਵਨ ਸਤਰ ਵਿੱਚ ਅੰਤਰ ਲੱਭਦੇ ਦੇਖ ਸਕਦੇ ਹਾਂ। ਪਰ ਅਸੀਂ ਇੱਕ ਵਾਰ ਫਿਰ ਇਹ ਦੇਖਦੇ ਹਾਂ ਕਿ ਮਿਸਟਰ ਐਸਟਰ ਦੇ ਵੀ ਆਪਣੇ ਐਸਟਰ ਹਾਲਾਤਾਂ ਦੇ ਲਈ ਉਹੀ ਬੁਨਿਆਦੀ ਕਾਰਨ ਦੱਸਦੇ ਹਨ ਜਿਹੜੇ ਮਿਸਟਰ ਐਸਟਰ ਨੇ ਦੱਸੇ ਸੀ। ਅੰਦਰੋਂ, ਮਿਸਟਰ ਐਸਟਰ ਬੰਦਾ ਹਾਰੇ ਹੋਏ ਮਹਿਸੂਸ ਕਰਦੇ ਹਨ ਜਿਹੜੇ ਹਾਲਾਤਾਂ ਤੋਂ ਉਹ ਸੱਟ ਖਾਂਦੇ ਹੋਏ ਨੇ, ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੇ ਛੱਟ ਅਜੇ ਵੀ ਨਹੀਂ ਭਰੇ ਹਨ। ਹੁਣ ਇਹ ਸਿੱਕਰ ਸਵਾਧਨ ਹੋ ਗਏ ਹਨ। ਹੁਣ ਉਹ ਕੁੱਕ-ਕੁੱਕ ਕੇ ਚਲਦੇ ਹਨ, ਛਾਤੀ ਚੌੜੀ ਕਰਕੇ

ਪਾਠੀਆਂ ਹਨ। ਸਫਲ ਲੋਕਾਂ ਦੇ ਇਸ ਉੱਪਰ ਫਰਕ ਦਾ ਵਿਰੋਧ ਸਹਿਮਾਂ, ਲੋਕਾਂ ਦੀਆਂ ਸਹਿਮਾਂ, ਭਾਗ ਵਿੱਚ ਹੁਕਮਵਾਨਾਂ ਤੇ ਤਕਸੀਰਾਂ ਵਲੋਂ, ਅਸਫਲਤਾਵਾਂ ਦਾ ਇਹ ਸਿੱਖ ਨਿੱਜੀ ਸਵਨਸੰਗੀ ਸਹੀ।

ਮਹਾਨ ਲੋਕਾਂ ਦੀਆਂ ਜੀਵਨੀਆਂ ਪੜ੍ਹੀ ਤੇ ਤੁਸੀਂ ਇਸ ਦੀ ਦੇਖੋਗੇ ਕਿ ਇਹ ਸਾਰੇ ਕਿਸੇ ਨਾ ਕਿਸੇ ਮੇਰ ਤੇ ਆਪਣੀਆਂ ਅਸਫਲਤਾਵਾਂ ਦੇ ਸਾਹਮਣੇ ਗੋਡੇ ਟੇਕ ਸਕਦੇ ਸਨ।

ਜਾਂ ਇਸਦੇ ਬਜਾਏ ਇਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਕਰੋ। ਆਪਣੀ ਕੰਪਨੀ ਦੇ ਪ੍ਰੋਜੈਕਟ ਦਾ ਪਿੱਛੇ ਜਾਏ ਜਾਂ ਆਪਣੇ ਸ਼ਹਿਰ ਦੇ ਮਿਅਰ ਦੀ ਜਾਂ ਕਿਸੇ ਇਹੋ ਜਿਹੇ ਬੰਦੇ ਨੂੰ ਖੁਦ ਲੱਭ ਲਿਆਂਦੇ ਸੋਚਿਆ ਸਫਲ ਮੰਨਦੇ ਹੋ। ਜਦੋਂ ਤੁਸੀਂ ਗਹਿਰਾਈ ਵਿੱਚ ਜਾਵੋਗੇ, ਤਾਂ ਤੁਸੀਂ ਪਾਵੋਗੇ ਕਿ ਬੰਦੇ ਨੇ ਅਸਲ ਵਿੱਚ ਬਹੁਤ ਵੱਡੀਆਂ ਹੁਕਮਵਾਨਾਂ ਪਾਰ ਕੀਤੀਆਂ ਹਨ ਤੇ ਤੁਸੀਂ ਜਾਂਚੋ ਉਹ ਸੋ ਹੋਇਆ ਹੈ।

ਇਸ ਵਿਰੋਧ, ਮੁਸ਼ਕਿਲਾਂ ਤੇ ਅਸਫਲਤਾਵਾਂ ਤੋਂ ਵੱਡੀਆਂ ਸਫਲਤਾਵਾਂ ਹਾਸਿਲ ਸੋ ਸੋਚਣ ਨਹੀਂ ਹੈ। ਪਰ ਇਹ ਸੋਚਣ ਹੈ ਕਿ ਇਹਨਾਂ ਅਸਫਲਤਾਵਾਂ ਤੋਂ ਅੱਗੇ ਵਧਣ ਦੀ ਧੁੰਦ। ਲਓ। ਅੱਜ ਦੇਖੋ ਕਿ ਇਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਕਿਵੇਂ ਗੀਤ ਜਾਂ ਸਕਦਾ ਹੈ।

ਮੈਂ ਕਾਰੋਬਾਰੀ ਏਅਰ-ਲਾਈਨਸ ਦੇ ਅਫੀਸਰਾਂ ਨੂੰ ਦੱਸਿਆ ਹੈ ਜਿਨ੍ਹਾਂ ਦੇ ਮੁੱਖ ਤਕਰੀਬਨ 10 ਬਿਲੀਅਨ ਮੀਲਾਂ ਦੀ ਉਡਾਨ ਵਿੱਚ ਕੇਵਲ ਇੱਕ ਐਕਸੀਡੈਂਟ ਹੋਵੇ। ਹਵਾਈ ਜਹਾਜ਼ ਅੱਜ ਕੱਲ੍ਹ ਬੜਾ ਸਿਆਣਾ ਸੁਰੱਖਿਅਤ ਹੈ। ਮੜੀ ਕਿਸਮਤ, ਇਸਦੇ ਭਾਗ ਹਵਾਈ ਦੁਰਘਟਨਾਵਾਂ ਹੁੰਦੀਆਂ ਹਨ। ਪਰ ਜਦੋਂ ਕੋਈ ਐਕਸੀਡੈਂਟ ਹੁੰਦਾ ਹੈ, ਤਾਂ ਸਿੱਧਾ ਏਰੋਨਾਟਿਕਲ ਐਡਮਿਨਿਸਟ੍ਰੇਸ਼ਨ (ਸੀ.ਏ.ਏ.) ਇਕਦਮ ਜਾਂਚ ਸ਼ੁਰੂ ਕਰ ਦਿੰਦਾ ਹੈ। ਐਕਸੀਡੈਂਟ ਦਾ ਕਾਰਨ ਕੀ ਸੀ। ਮੀਲਾਂ ਦੂਰ ਤੱਕ ਫੈਲੇ ਮਲਬੇ ਨੂੰ ਇਕੱਤਰ ਕੀਤਾ ਜਾਂਦਾ। ਮਾਹਿਰਾਂ ਦਾ ਸਮੂਹ ਇਹ ਵਿਚਾਰ ਕਰਦਾ ਹੈ ਕਿ ਹੋਇਆ ਕੀ ਹੋਵੇਗਾ ਜਿਸ ਦੇ ਕਾਰਨ ਇਹ ਐਕਸੀਡੈਂਟ ਹੋਇਆ। ਗਵਾਹ ਤੇ ਜਿੰਦਾ ਸਾਰੇ ਲੋਕਾਂ ਨਾਲ ਗੱਲਬਾਤ ਕੀਤੀ ਜਾਂਦੀ ਹੈ। ਜਾਂ ਕਈ ਹਫ਼ਤੇ, ਕਈ ਮਹੀਨੇ ਚਲਦੀ ਹੈ ਜਦੋਂ ਤੱਕ ਕਿ ਇਸ ਸਵਾਲ ਦਾ ਜਵਾਬ ਨਾ ਮਿਲ ਜਾਂਦਾ। ਇਹ ਐਕਸੀਡੈਂਟ ਕਿਉਂ ਹੋਇਆ ?

ਇੱਕ ਵਾਰ ਸੀ.ਏ.ਏ. ਨੂੰ ਜਵਾਬ ਮਿਲ ਜਾਂਦਾ ਹੈ, ਤਾਂ ਇਕਦਮ ਇਹੋ ਜਿਹੇ ਫ਼ਾਇਲਾਂ ਬਣਦੀਆਂ ਹਨ ਕਿ ਇਹ ਕਦੇ ਇਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਦਾ ਐਕਸੀਡੈਂਟ ਨਾ ਹੋ ਸਕੇ। ਜੇਕਰ ਐਕਸੀਡੈਂਟ ਕਿਸੇ ਤਕਨੀਕੀ ਖਰਾਬੀ ਕਰਕੇ ਹੋਇਆ ਸੀ ਤਾਂ ਉਸੇ ਤਰ੍ਹਾਂ ਦੇ ਦੂਜੇ ਜਹਾਜ਼ਾਂ ਵਿੱਚ ਵੀ ਤਕਨੀਕੀ ਫੈਲ ਨੂੰ ਦੂਰ ਕੀਤਾ ਜਾਂਦਾ ਹੈ। ਜੇਕਰ ਕੋਈ ਯੰਤਰ ਦੋਲਪੂਰਣ ਹੁੰਦਾ ਹੈ ਤਾਂ ਵੀ

ਫੈਲ ਨੂੰ ਮਿਲ ਵਿੱਚ ਕਿਵੇਂ ਸਵਲੀਏ ਹੈ। ਅੱਜੋਕੇ ਹਵਾਈ ਜਹਾਜ਼ ਵਿੱਚ ਹਜ਼ਾਰਾਂ ਸੁਰੱਖਿਆ ਯੰਤਰ ਫੈਲ ਸ਼ਾਮਲ ਕੀਤਾ ਜਾਂਦਾ ਹੈ। ਅੱਜੋਕੇ ਹਵਾਈ ਜਹਾਜ਼ ਵਿੱਚ ਹਜ਼ਾਰਾਂ ਸੁਰੱਖਿਆ ਯੰਤਰ ਫੈਲ ਸ਼ਾਮਲ ਕੀਤਾ ਜਾਂਦਾ ਹੈ। ਅੱਜੋਕੇ ਹਵਾਈ ਜਹਾਜ਼ ਵਿੱਚ ਹਜ਼ਾਰਾਂ ਸੁਰੱਖਿਆ ਯੰਤਰ ਫੈਲ ਸ਼ਾਮਲ ਕੀਤਾ ਜਾਂਦਾ ਹੈ।

ਸੀ.ਏ.ਏ. ਦੇ ਅਫੀਸਰਾਂ ਨਾਲ ਹਵਾਈ ਯਾਤਰਾਵਾਂ ਪਹਿਲਾਂ ਤੋਂ ਸਿਆਣਾ ਸੁਰੱਖਿਅਤ ਸੀ.ਏ.ਏ. ਦੀ ਇਸੇ ਤਰ੍ਹਾਂ ਦੀਆਂ ਜਾਂਚਾਂ ਦੇ ਨਤੀਜਿਆਂ ਕਰਕੇ ਤਿਆਰ ਹੋਏ ਹਨ।

ਸੀ.ਏ.ਏ. ਦੇ ਅਫੀਸਰਾਂ ਨਾਲ ਹਵਾਈ ਯਾਤਰਾਵਾਂ ਪਹਿਲਾਂ ਤੋਂ ਸਿਆਣਾ ਸੁਰੱਖਿਅਤ ਸੀ.ਏ.ਏ. ਦੀ ਇਸੇ ਤਰ੍ਹਾਂ ਦੀਆਂ ਜਾਂਚਾਂ ਦੇ ਨਤੀਜਿਆਂ ਕਰਕੇ ਤਿਆਰ ਹੋਏ ਹਨ।

ਸੀ.ਏ.ਏ. ਦੇ ਅਫੀਸਰਾਂ ਨਾਲ ਹਵਾਈ ਯਾਤਰਾਵਾਂ ਪਹਿਲਾਂ ਤੋਂ ਸਿਆਣਾ ਸੁਰੱਖਿਅਤ ਸੀ.ਏ.ਏ. ਦੀ ਇਸੇ ਤਰ੍ਹਾਂ ਦੀਆਂ ਜਾਂਚਾਂ ਦੇ ਨਤੀਜਿਆਂ ਕਰਕੇ ਤਿਆਰ ਹੋਏ ਹਨ।

ਸੀ.ਏ.ਏ. ਦੇ ਅਫੀਸਰਾਂ ਨਾਲ ਹਵਾਈ ਯਾਤਰਾਵਾਂ ਪਹਿਲਾਂ ਤੋਂ ਸਿਆਣਾ ਸੁਰੱਖਿਅਤ ਸੀ.ਏ.ਏ. ਦੀ ਇਸੇ ਤਰ੍ਹਾਂ ਦੀਆਂ ਜਾਂਚਾਂ ਦੇ ਨਤੀਜਿਆਂ ਕਰਕੇ ਤਿਆਰ ਹੋਏ ਹਨ।

ਸੀ.ਏ.ਏ. ਦੇ ਅਫੀਸਰਾਂ ਨਾਲ ਹਵਾਈ ਯਾਤਰਾਵਾਂ ਪਹਿਲਾਂ ਤੋਂ ਸਿਆਣਾ ਸੁਰੱਖਿਅਤ ਸੀ.ਏ.ਏ. ਦੀ ਇਸੇ ਤਰ੍ਹਾਂ ਦੀਆਂ ਜਾਂਚਾਂ ਦੇ ਨਤੀਜਿਆਂ ਕਰਕੇ ਤਿਆਰ ਹੋਏ ਹਨ।

ਸੀ.ਏ.ਏ. ਦੇ ਅਫੀਸਰਾਂ ਨਾਲ ਹਵਾਈ ਯਾਤਰਾਵਾਂ ਪਹਿਲਾਂ ਤੋਂ ਸਿਆਣਾ ਸੁਰੱਖਿਅਤ ਸੀ.ਏ.ਏ. ਦੀ ਇਸੇ ਤਰ੍ਹਾਂ ਦੀਆਂ ਜਾਂਚਾਂ ਦੇ ਨਤੀਜਿਆਂ ਕਰਕੇ ਤਿਆਰ ਹੋਏ ਹਨ।

ਸੀ.ਏ.ਏ. ਦੇ ਅਫੀਸਰਾਂ ਨਾਲ ਹਵਾਈ ਯਾਤਰਾਵਾਂ ਪਹਿਲਾਂ ਤੋਂ ਸਿਆਣਾ ਸੁਰੱਖਿਅਤ ਸੀ.ਏ.ਏ. ਦੀ ਇਸੇ ਤਰ੍ਹਾਂ ਦੀਆਂ ਜਾਂਚਾਂ ਦੇ ਨਤੀਜਿਆਂ ਕਰਕੇ ਤਿਆਰ ਹੋਏ ਹਨ।

ਸੀ.ਏ.ਏ. ਦੇ ਅਫੀਸਰਾਂ ਨਾਲ ਹਵਾਈ ਯਾਤਰਾਵਾਂ ਪਹਿਲਾਂ ਤੋਂ ਸਿਆਣਾ ਸੁਰੱਖਿਅਤ ਸੀ.ਏ.ਏ. ਦੀ ਇਸੇ ਤਰ੍ਹਾਂ ਦੀਆਂ ਜਾਂਚਾਂ ਦੇ ਨਤੀਜਿਆਂ ਕਰਕੇ ਤਿਆਰ ਹੋਏ ਹਨ।

ਸੀ.ਏ.ਏ. ਦੇ ਅਫੀਸਰਾਂ ਨਾਲ ਹਵਾਈ ਯਾਤਰਾਵਾਂ ਪਹਿਲਾਂ ਤੋਂ ਸਿਆਣਾ ਸੁਰੱਖਿਅਤ ਸੀ.ਏ.ਏ. ਦੀ ਇਸੇ ਤਰ੍ਹਾਂ ਦੀਆਂ ਜਾਂਚਾਂ ਦੇ ਨਤੀਜਿਆਂ ਕਰਕੇ ਤਿਆਰ ਹੋਏ ਹਨ।

ਸੀ.ਏ.ਏ. ਦੇ ਅਫੀਸਰਾਂ ਨਾਲ ਹਵਾਈ ਯਾਤਰਾਵਾਂ ਪਹਿਲਾਂ ਤੋਂ ਸਿਆਣਾ ਸੁਰੱਖਿਅਤ ਸੀ.ਏ.ਏ. ਦੀ ਇਸੇ ਤਰ੍ਹਾਂ ਦੀਆਂ ਜਾਂਚਾਂ ਦੇ ਨਤੀਜਿਆਂ ਕਰਕੇ ਤਿਆਰ ਹੋਏ ਹਨ।

ਸੀ.ਏ.ਏ. ਦੇ ਅਫੀਸਰਾਂ ਨਾਲ ਹਵਾਈ ਯਾਤਰਾਵਾਂ ਪਹਿਲਾਂ ਤੋਂ ਸਿਆਣਾ ਸੁਰੱਖਿਅਤ ਸੀ.ਏ.ਏ. ਦੀ ਇਸੇ ਤਰ੍ਹਾਂ ਦੀਆਂ ਜਾਂਚਾਂ ਦੇ ਨਤੀਜਿਆਂ ਕਰਕੇ ਤਿਆਰ ਹੋਏ ਹਨ।

ਸੀ.ਏ.ਏ. ਦੇ ਅਫੀਸਰਾਂ ਨਾਲ ਹਵਾਈ ਯਾਤਰਾਵਾਂ ਪਹਿਲਾਂ ਤੋਂ ਸਿਆਣਾ ਸੁਰੱਖਿਅਤ ਸੀ.ਏ.ਏ. ਦੀ ਇਸੇ ਤਰ੍ਹਾਂ ਦੀਆਂ ਜਾਂਚਾਂ ਦੇ ਨਤੀਜਿਆਂ ਕਰਕੇ ਤਿਆਰ ਹੋਏ ਹਨ।

ਅਸੀਂ ਹਰ ਨੂੰ ਜਿੱਤ ਵਿੱਚ ਬਦਲ ਸਕਦੇ ਹਾਂ। ਸਬਕ ਸਿੱਖੋ, ਉਸਨੂੰ ਆਪਣੇ ਵਿੱਚ ਉਤਾਰੋ, ਪਿਛੇ ਮੁੜਕੋ ਹਰ ਵੱਲ ਦੇਖੋ ਤੇ ਮੁਸਕਰਾਉ।

ਫਿਲਮਾਂ ਦੇ ਸ਼ੋਕੀਨ ਲੋਕ ਮਹਾਨ ਐਕਟਰ ਬੇਰੀਮੋਰ ਨੂੰ ਕਦੇ ਵੀ ਨਹੀਂ ਭੁੱਲ ਪਾਉਂਦੇ। 1936 ਵਿੱਚ ਬੇਰੀਮੋਰ ਦੇ ਕੁੱਲ ਵਿੱਚ ਟ੍ਰੈਕਰ ਹੋ ਗਿਆ। ਇਹ ਟ੍ਰੈਕਰ ਕਦੇ ਠੀਕ ਨਹੀਂ ਪਾਇਆ। ਕਈ ਲੋਕਾਂ ਨੂੰ ਲੱਗਿਆ ਕਿ ਮਿਸਟਰ ਬੇਰੀਮੋਰ ਦੀ ਜ਼ਿੰਦਗੀ ਖਤਮ ਹੋ ਗਈ। ਨਹੀਂ, ਮਿਸਟਰ ਬੇਰੀਮੋਰ ਨੂੰ ਇਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਨਹੀਂ ਲੱਗਿਆ। ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੇ ਇਸ ਹੁਕਮ ਨੂੰ ਸਹੀ ਕਰਕੇ ਆਪਣੀ ਐਕਟਿੰਗ ਦੀ ਸਫਲਤਾ ਤੋਂ ਵੀ ਵੱਡੀ ਸਫਲਤਾ ਦਾ ਰਾਹ ਬਣਾ ਲਿਆ। ਅਗਲੇ 18 ਸਾਲਾਂ ਤੱਕ ਦਰਦ ਦੇ ਬਾਵਜੂਦ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੇ ਵਹੀਲ ਚੇਅਰ ਤੇ ਬੈਠੇ-ਬੈਠੇ ਦਰਸ਼ਨਾਂ ਲਈ ਭੂਮਿਕਾਵਾਂ ਵਿੱਚ ਐਕਟਿੰਗ ਕੀਤੀ।

15 ਮਾਰਚ, 1945 ਨੂੰ ਡਬਲਿੰਗ, ਕਾਲੀਵੁੱਡ ਵਿਲੀਅਮਸ ਟਾਊਨ ਵਿੱਚ ਇੱਕ ਟੈਕਸ ਪਿਛੇ ਚਲ ਰਹੇ ਸਨ। ਟੈਕਸ ਇੱਕ ਬਹੁਦੀ ਸੁਰੰਗ ਨਾਲ ਟਕਰਾਇਆ, ਉਸ ਵਿੱਚ ਆਸ ਹੋਇਆ ਤੇ ਮਿਸਟਰ ਵਿਲੀਅਮਸ ਸਦਾ ਲਈ ਅੰਨ੍ਹੇ ਹੋ ਗਏ।

ਪਰ ਇਹ ਐਕਸੀਡੈਂਟ ਮਿਸਟਰ ਵਿਲੀਅਮਸ ਨੂੰ ਪਾਦਰੀ ਤੇ ਸਲਾਹਕਾਰ ਬਣਾ ਦਿੱਤਾ। ਆਪਣੇ ਟੈਕਸ ਦਾ ਪਿੱਛਾ ਕਰਨ ਤੋਂ ਰੋਕ ਨਹੀਂ ਪਾਈ। ਜਦੋਂ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੇ ਕਾਲਜ ਤੋਂ ਗ੍ਰੈਜੂਏਸ਼ਨ ਕੀਤਾ ਤਾਂ ਉਹ ਵੀ ਆਨਰਸ ਦੇ ਨਾਲ, ਤਾਂ ਵਿਲੀਅਮਸ ਨੇ ਕਿਹਾ ਕਿ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੇ ਵਿੱਚਲੇ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦਾ ਅਨੁਪਾਨ 'ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੇ ਚੁੱਥੇ ਹੋਏ ਕੈਰੀਅਰ ਲਈ ਇੱਕ ਵਰਦਾਨ ਸਾਬਤ ਹੋਵੇਗਾ'। ਕਦੇ ਬਾਹਰੀ ਚੀਜ਼ਾਂ ਨੂੰ ਦੇਖਕੇ ਫੈਸਲੇ ਨਹੀਂ ਲਵਾਂਗਾ। ਇਸ ਵਾਸਤੇ ਮੈਂ ਹਮੇਸ਼ਾ ਬੰਦੇ ਨੂੰ ਸੁਣਾਂਗਾ। ਮੇਰੇ ਅਨੁਪਾਨ ਨਾਲ ਮੈਨੂੰ ਇਹ ਮੁਨਾਫ਼ਾ ਵੀ ਹੋਵੇਗਾ ਕਿ ਕੋਈ ਬੰਦਾ ਜਿਹਾ ਵੀ ਦਿਖੇ, ਮੈਂ ਸਾਰਿਆਂ ਨਾਲ ਇੱਕੋ ਜਿਹਾ ਵਿਉਂਤਕਾਰ ਕਰਾਂਗਾ। ਮੈਂ ਇਸ ਬਾਰੇ ਇਨਸਾਨ ਬਣਨਾ ਚਾਹੁੰਦਾ ਹਾਂ ਜਿਸ ਦੇ ਕੋਲ ਕੋਈ ਵੀ ਆ ਸਕੇ ਤੇ ਖੇਡਿਤਕ ਆਪਣੇ ਕਿਸੇ ਚੀਜ਼ਾਂ ਗੱਲਾਂ ਕਰ ਸਕੇ।

ਕੀ ਇਹ ਇੱਕ ਸਾਨਦਾਰ ਉਦਾਹਰਣ ਨਹੀਂ ਹੈ ਕਿ ਕਿਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਇੱਕ ਕਰੂਰ, ਛੇਂ ਹਰ ਨੂੰ ਜਿੱਤ ਵਿੱਚ ਬਦਲਿਆ ਜਾ ਸਕਦਾ ਹੈ ?

ਹਰ ਕੇਵਲ ਇੱਕ ਮਾਨਸਿਕ ਸੀਬਰੀ ਹੈ, ਇਸ ਤੋਂ ਜਿਆਦਾ ਕੁੱਝ ਨਹੀਂ।

ਮੇਰਾ ਇੱਕ ਦੋਸਤ ਸਟਾਕ ਮਾਰਕੀਟ ਵਿੱਚ ਸਫਲ ਤੇ ਪ੍ਰਸਿੱਧ ਨਿਵੇਸ਼ਕ ਹੈ। ਉਸ ਆਪਣੇ ਨਿਵੇਸ ਦੇ ਹਰ ਨਿਰਣੇ ਨੂੰ ਆਪਣੇ ਅਤੀਤ ਦੇ ਤਜਰਬਿਆਂ ਦੇ ਆਧਾਰ ਤੇ ਲੈਂਦਾ ਹੈ। ਇੱਕ ਵਾਰ ਉਸਨੇ ਮੈਨੂੰ ਦੱਸਿਆ, 'ਜਦੋਂ ਮੈਂ 15 ਸਾਲ ਪਹਿਲਾਂ ਨਿਵੇਸ ਕਰਨਾ ਸ਼ੁਰੂ ਕੀਤਾ ਤੇ

ਮੇਰੇ ਹੱਥ ਕਈ ਵਾਰ ਲੱਭੇ। ਜਿਆਦਾਤਰ ਸ਼ੁਰੂਆਤੀ ਲੋਕਾਂ ਵਾਂਗ, ਮੈਂ ਵੀ ਫਟਾਫਟ ਅਮੀਰ ਬਣਨਾ ਚਾਹੁੰਦਾ ਸੀ। ਪਰ ਇਸਦੇ ਬਜਾਏ ਮੈਂ ਛੇਤੀ ਹੀ ਵਿਵਾਲੀਆ ਹੋ ਗਿਆ। ਪਰ ਇਸਦੇ ਬਾਵਜੂਦ ਮੈਂ ਹਰ ਨਹੀਂ ਮੰਨੀ। ਮੈਨੂੰ ਅਰਥ ਵਿਵਸਥਾ ਦੀ ਬੁਨਿਆਦੀ ਸ਼ਕਤੀ ਦਾ ਗਿਆਨ ਸੀ ਤੇ ਮੈਂ ਇਹ ਜਾਣਦਾ ਸੀ ਕਿ ਲੰਮੇ ਸਮੇਂ ਵਿੱਚ ਚੰਗੀ ਤਰ੍ਹਾਂ ਚੁੱਥੇ ਗਏ ਸੋਅਰਾਂ ਵਿੱਚ ਨਿਵੇਸ ਕਰਨਾ ਸਮਝਦਾਰੀ ਪੂਰਨ ਹੁੰਦਾ ਹੈ।

ਤਾਂ ਮੈਂ ਆਪਣੇ ਸ਼ੁਰੂਆਤੀ ਬੁਰੇ ਨਿਵੇਸਾਂ ਨੂੰ ਆਪਣੀ ਸਿਖਿਆ ਦੀ ਕੀਮਤ ਮੰਨ ਲਿਆ। ਉਹ ਹੱਸਦੇ ਹੋਏ ਕਹਿੰਦਾ ਹੈ।

ਦੂਜੇ ਪਾਸੇ, ਮੈਂ ਇਹੋ ਜਿਹੇ ਕਈ ਲੋਕਾਂ ਨੂੰ ਜਾਣਦਾ ਹਾਂ ਜਿਹੜੇ ਇੱਕ-ਦੋ ਮੁਹੱਬਤਪੂਰਨ ਨਿਵੇਸ ਕਰਨ ਤੋਂ ਬਾਅਦ 'ਸੋਅਰ ਵਿਰੋਧੀ' ਬਣ ਜਾਂਦੇ ਹਨ। ਆਪਣੀਆਂ ਗਲਤੀਆਂ ਦਾ ਵਿਸ਼ਲੇਸ਼ਣ ਕਰਨ ਦੀ ਬਜਾਏ ਤੇ ਇੱਕ ਚੰਗੀ ਸੰਸਥਾ ਨਾਲ ਜੁੜਨ ਦੀ ਬਜਾਏ, ਉਹ ਇਸ ਵਿਸ਼ਵ ਨਤੀਜੇ ਤੇ ਪੁੱਜਦੇ ਹਨ ਕਿ ਸੋਅਰ ਮਾਰਕੀਟ ਵਿੱਚ ਪੈਸੇ ਲਗਾਉਣ ਦਾ ਮਤਲਬ ਸ਼ੁੱਧ ਖੋਰਾ, ਇੱਕ ਇਹੋ ਜਿਹਾ ਜੁਆ, ਜਿਸ ਵਿੱਚ ਦੇਰ-ਸਵੇਰ ਹਰ ਬੰਦਾ ਹਾਰਦਾ ਹੈ।

ਹਰ ਅਸਫਲਤਾ ਤੋਂ ਕੁੱਝ ਨਾ ਕੁੱਝ ਬਚਾਉਣ ਦਾ ਫੈਸਲਾ ਕਰੋ। ਅਗਲੀ ਵਾਰ ਜਦੋਂ ਨੌਕਰੀ ਜਾਂ ਘਰ ਵਿੱਚ ਕੋਈ ਗਤਬਤ ਹੋਵੇ, ਤਾਂ ਸਾਂਤ ਹੋ ਜਾਓ ਤੇ ਇਹ ਪਤਾ ਲਗਾਓ ਕਿ ਗਤਬਤ ਕਿੱਥੋਂ ਸ਼ੁਰੂ ਹੋਈ ਸੀ। ਇਸ ਨਾਲ ਤੁਸੀਂ ਉਸੇ ਗਲਤੀ ਨੂੰ ਦੁਬਾਰਾ ਕਰਨ ਤੋਂ ਬੱਚ ਸਕਦੇ ਹੋ।

ਜੇਕਰ ਅਸੀਂ ਕੁੱਝ ਸਿੱਖੀਏ, ਤਾਂ ਅਸਫਲ ਹੋਣਾ ਵੀ ਫਾਇਦੇਮੰਦ ਸੀਬਰੀ ਹੋ ਸਕਦਾ ਹੈ।

ਅਸੀਂ ਇਨਸਾਨ ਵੀ ਅਜੀਬ ਹੁੰਦੇ ਹਾਂ। ਆਪਣੀਆਂ ਸਫਲਤਾਵਾਂ ਦਾ ਸਿਹਰਾ ਤਾਂ ਅਸੀਂ ਪੂਰਾ ਲੈਣਾ ਚਾਹੁੰਦੇ ਹਾਂ। ਜਦੋਂ ਅਸੀਂ ਜਿੱਤਦੇ ਹਾਂ, ਤਾਂ ਅਸੀਂ ਪੂਰੀ ਦੁਨੀਆਂ ਨੂੰ ਇਸ ਭਾਰੇ ਦੱਸਣਾ ਚਾਹੁੰਦੇ ਹਾਂ। ਇਹ ਸੁਭਾਵਿਕ ਹੈ ਕਿ ਅਸੀਂ ਲੋਕਾਂ ਕੋਲੋਂ ਇਹ ਸੁਣਨਾ ਚਾਹੁੰਦੇ ਹਾਂ, 'ਇਹੀ ਉਹ ਬੰਦਾ ਹੈ ਜਿਸਨੇ ਇੰਨਾ ਵੱਡਾ ਕੰਮ ਕੀਤਾ।'

ਪਰ ਆਪਣੀ ਅਸਫਲਤਾ ਦਾ ਸਿਹਰਾ ਬੰਦਾ ਇਕਦਮ ਕਿਸੇ ਦੂਜੇ ਦੇ ਮੱਥੇ ਤੇ ਮੜ੍ਹ ਦਿੰਦਾ ਹੈ। ਜਦੋਂ ਸਾਮਾਨ ਨਹੀਂ ਵਿਕਦਾ ਤਾਂ ਸੋਲਜਮੈਨ ਗ੍ਰਾਹਕਾਂ ਨੂੰ ਦੇਸ਼ ਦਿੰਦੇ ਹਨ। ਅਫਸਰਾਂ ਲਈ ਇਹ ਸੁਭਾਵਿਕ ਹੈ ਕਿ ਉਹ ਗਲਤ ਕੰਮ ਹੋਣ ਤੇ ਵਰਕਰਾਂ ਜਾਂ ਦੂਜੇ ਅਫਸਰਾਂ ਨੂੰ ਦੋਸ਼ ਦੇਣ। ਅਕੇਲੂ ਲੜਾਈਆਂ ਤੇ ਸਮੱਸਿਆਵਾਂ ਦੇ ਵਾਸਤੇ ਪਤੀ ਆਪਣੀ ਪਤਨੀਆਂ ਨੂੰ ਦੋਸ਼ ਦਿੰਦੇ ਹਨ ਤੇ ਪਤਨੀਆਂ ਆਪਣੇ ਪਤੀਆਂ ਨੂੰ।

ਇਹ ਤਾਂ ਸੱਚ ਹੈ ਕਿ ਇਸ ਜਾਟਿਕ ਸੰਸਾਰ ਵਿੱਚ ਦੂਜੇ ਲੋਕ ਸਾਨੂੰ ਧੱਕਾ ਮਾਰਕੇ ਕਿ ਸਕਦੇ ਹਨ ਪਰ ਇਹ ਵੀ ਸੱਚ ਹੈ ਕਿ ਜਿਆਦਾਤਰ ਅਸੀਂ ਆਪਣੇ ਆਪ ਨੂੰ ਆਪੇ ਹੀ ਬਿੰਦੇ ਹਾਂ। ਅਸੀਂ ਆਪਣੀਆਂ ਨਿੱਜੀ ਕਮੀਆਂ, ਨਿੱਜੀ ਗ਼ਲਤੀਆਂ ਦੇ ਕਾਰਨ ਹਾਰਦੇ ਹਾਂ।

ਸਫਲਤਾ ਲਈ ਆਪਣੇ ਆਪ ਨੂੰ ਇਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਤਿਆਰ ਕਰੋ। ਆਪਣੇ ਆਪ ਨੂੰ ਇਕੱਠੇ ਕਿ ਕੁਸੀ ਅਦਰਸ਼ ਤੇ ਤੋ ਪੂਰਨ ਮਨੁੱਖ ਬਣਨਾ ਚਾਹੁੰਦੇ ਹੋ, ਸਿੱਧਾ ਬਣਨਾ ਇਨਸਾਨ ਨਹੀਂ ਸੰਭਵ ਹੈ। ਆਪਣੇ ਆਪ ਨੂੰ ਇੱਕ ਟੈਸਟ ਟਿਊਬ ਵਿੱਚ ਰੱਖਕੇ ਨਿਰਪੱਖ ਦ੍ਰਿਸ਼ਟੀ ਨਾਲ ਅੱਖਾਂ ਆਪ ਦੀ ਤੇ ਆਪਣੀ ਸਥਿਤੀ ਦਾ ਮੁਲਾਂਕਣ ਕਰੋ। ਇਹ ਦੇਖੋ ਕਿ ਤੁਹਾਡੇ ਵਿੱਚ ਕੀ ਇਹੋ ਜਿਹੇ ਕਮਜ਼ੋਰੀ ਹੈ ਜਿਸਦੇ ਬਾਰੇ ਤੁਸੀਂ ਨਹੀਂ ਜਾਣਦੇ। ਜੇਕਰ ਤੁਹਾਡੇ ਵਿੱਚ ਇਹੋ ਜਿਹੀ ਕਮਜ਼ੋਰੀ ਹੈ ਤਾਂ ਉਸਨੂੰ ਸੁਧਾਰਨ ਵਾਸਤੇ ਕਦਮ ਚੁੱਕੋ। ਕਈ ਲੋਕ ਆਪਣੇ ਆਪ ਨੂੰ ਦੇਖਣ ਦੇ ਇਨ੍ਹਾਂ ਆਦੀ ਹੋ ਜਾਂ ਹਨ ਕਿ ਉਹ ਸੁਧਾਰ ਦੀ ਸੰਭਾਵਨਾ ਨੂੰ ਦੇਖਣ ਵਿੱਚ ਅਸਫਲ ਹੋ ਜਾਂਦੇ ਹਨ।

ਮਹਾਨ ਮੈਟ੍ਰੋਪੋਲਿਟਨ ਆਪੇਰਾ ਸਟਾਰ, ਰਿਸੇ ਸਟੀਵਨਸ ਨੇ ਰੀਡਰਜ਼ ਡਾਇਜੈਸਟ (ਜੁਲਾਈ 1955) ਵਿੱਚ ਕਿਹਾ ਕਿ ਉਸਨੂੰ ਸਭ ਤੋਂ ਵਧੀਆ ਅਸਰਾ ਆਪਣੇ ਜੀਵਨ ਦੇ ਜੋ ਤੋਂ ਵੱਧੀ ਪਲ ਤੋਂ ਪ੍ਰਾਪਤ ਹੋਇਆ।

ਆਪਣੇ ਕੈਰੀਅਰ ਦੀ ਸ਼ੁਰੂਆਤ ਵਿੱਚ, ਮਿਸ ਸਟੀਵਨਸ ਮੈਟ੍ਰੋਪੋਲਿਟਨ ਆਪੇਰਾ 'ਅਡੀਸ਼ਨਸ ਆਫ ਦ ਏਅਰ' ਵਿੱਚ ਅਸਫਲ ਹੋ ਗਈ ਸੀ। ਹਾਰਨ ਤੋਂ ਬਾਅਦ ਮਿਸ ਸਟੀਵਨਸ ਕਰਵਾਹਟ ਨਾਲ ਭਰੀ ਹੋਈ ਸੀ। 'ਮੈਂ ਇਹ ਸੁਣਨਾ ਚਾਹੁੰਦੀ ਸੀ,' ਉਸਨੇ ਕਿਹਾ, 'ਕਿ ਮੇਰੀ ਆਵਾਜ਼ ਅਸਲ ਵਿੱਚ ਦੂਜੀ ਕੁੜੀ ਤੋਂ ਸ਼ੁਰੂ ਹੋ ਰਹੀ ਸੀ, ਕਿ ਜੱਜਾਂ ਦਾ ਫੈਸ਼ਨ ਗਲਤ ਸੀ, ਕਿ ਮੈਂ ਇਸ ਲਈ ਨਹੀਂ ਜਿੱਤ ਪਈ ਕਿਉਂਕਿ ਮੇਰੇ ਕੋਲ ਸੋਰਸ ਨਹੀਂ ਸਨ।' ਪਰ ਮਿਸ ਸਟੀਵਨਸ ਦੀ ਟੀਚਰ ਨੇ ਉਸਨੂੰ ਕੋਈ ਝੂਠੀ ਤਸੱਲੀ ਨਹੀਂ ਦਿੱਤੀ ਇਸਦੀ ਬਜਾਏ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੇ ਮਿਸ ਸਟੀਵਨਸ ਨੂੰ ਕਿਹਾ, 'ਦੇਖੋ ਬੇਟਾ, ਆਪਣੀ ਗ਼ਲਤੀਆਂ ਸਹਮਣਾ ਕਰਨ ਦੀ ਹਿੰਮਤ ਜੁਟਾਉ।'

'ਹਾਲਾਂਕਿ ਮੈਂ ਤਸੱਲੀ ਦੇ ਸਬਦ ਸੁਣਨਾ ਚਾਹੁੰਦੀ ਸੀ,' ਮਿਸ ਸਟੀਵਨਸ ਨੇ ਕਿਹਾ, 'ਪਰ ਆਪਣੀ ਟੀਚਰ ਦੇ ਸਬਦ ਵਾਰ-ਵਾਰ ਮੇਰੇ ਕੰਨਾਂ ਵਿੱਚ ਗੂੰਜਦੇ ਰਹੇ। ਉਸ ਰਾਤ ਉਸ ਸ਼ਬਦਾਂ ਨੇ ਮੈਨੂੰ ਜਗਾ ਦਿੱਤਾ। ਮੈਂ ਤਦੋਂ ਤੱਕ ਨਹੀਂ ਸੋ ਪਈ ਜਦੋਂ ਤੱਕ ਕਿ ਮੈਂ ਆਪਣੀ ਕਮੀਆਂ ਦਾ ਸਹਮਣਾ ਨਹੀਂ ਕਰ ਲਿਆ।'

ਹੁਣਕੇ ਵਿੱਚ ਦੋ-ਦੋਵੇਂ ਮੈਂ ਆਪਣੇ ਆਪ ਨੂੰ ਪ੍ਰੀਫਿਅਰ, 'ਮੈਂ ਅਸਫਲ ਕਿਉਂ ਹੋਂਦੀ' 'ਮੈਂ ਅਫਲੀ ਵਾਰ ਕਿਵੇਂ ਜਿੱਤ ਸਕਦੀ ਹਾਂ?' ਤੇ 'ਮੈਂ ਮੰਨਿਆ ਕਿ ਮੇਰੀ ਆਵਾਜ਼ ਦੀ ਨੀਂ

ਸ਼ਬਦ ਉਨ੍ਹੀ ਚੰਗੀ ਨਹੀਂ ਹੈ ਜਿੰਨੀ ਕਿ ਹੋਣੀ ਚਾਹੀਦੀ ਹੈ ਕਿ ਮੈਨੂੰ ਹੋਰ ਬਲੀਆਂ ਸਿੱਖਣੀਆਂ ਚਾਹੀਦੀਆਂ ਹਨ ਕਿ ਮੈਨੂੰ ਹੋਰ ਜਿਆਦਾ ਭੂਮਿਕਾਵਾਂ ਸਿੱਖਣੀਆਂ ਚਾਹੀਦੀਆਂ ਹਨ।'

ਮਿਸ ਸਟੀਵਨਸ ਨੇ ਅੱਗੇ ਦੱਸਿਆ ਕਿ ਕਿਵੇਂ ਆਪਣੀਆਂ ਕਮੀਆਂ ਦਾ ਸਹਮਣਾ ਉਸਨੂੰ ਨਾ ਕੇਵਲ ਸਟੇਜ ਤੇ ਸਫਲਤਾ ਮਿਲੀ ਬਲਕਿ ਆਪਣੀਆਂ ਗ਼ਲਤੀਆਂ ਨੂੰ ਭਰਨ ਤੋਂ ਉਸਨੂੰ ਨਾ ਕੇਵਲ ਦੋਸਤ ਵੀ ਬਣੇ ਤੇ ਉਹ ਜਿਆਦਾ ਹਰਮਨ ਪਿਆਰੀ ਵੀ ਹੋਈ।

ਆਪਣੇ ਆਪ ਦਾ ਚੰਗਾ ਆਲੋਚਕ ਹੋਣਾ ਵਧੀਆ ਗੱਲ ਹੈ ਬਸਤਾਂ ਕਿ ਆਲੋਚਨਾ ਹਰਮਨਮਤ ਹੋਵੇ। ਇਸ ਨਾਲ ਤੁਹਾਨੂੰ ਨਿੱਜੀ ਸਕਤੀ ਤੇ ਯੋਗਤਾ ਵਧਾਉਣ ਵਿੱਚ ਸਹਾਇਤਾ ਮਿਲਦੀ ਹੈ, ਜਿਹੜੀ ਸਫਲਤਾ ਦੇ ਵਾਸਤੇ ਬੜੀ ਜ਼ਰੂਰੀ ਹੈ। ਦੂਜਿਆਂ ਨੂੰ ਦੋਸ਼ ਦੇਣਾ ਵਿਨਾਸ਼ਕਾਰੀ ਹੈ। ਸਹਮਣੇ ਵਾਲੇ ਦੀ ਗ਼ਲਤੀ 'ਸਥਿਤ' ਕਰਨ ਨਾਲ ਤੁਹਾਨੂੰ ਕੁੱਝ ਵੀ ਹਾਸਿਲ ਨਹੀਂ ਹੁੰਦਾ।

ਬਰਨਾਤਮਕ ਰੂਪ ਨਾਲ ਆਪਣੇ-ਆਪ ਦੀ ਆਲੋਚਨਾ ਕਰੋ। ਆਪਣੀਆਂ ਕਮਜ਼ੋਰੀਆਂ ਨੂੰ ਸਵੀਕਾਰ ਕਰਨ ਵਿੱਚ ਨਾ ਡਿਭਕੋ। ਸੱਚੇ ਪ੍ਰੋਫੈਸ਼ਨਲਸ ਬਣੋ। ਉਹ ਆਪਣੀਆਂ ਗ਼ਲਤੀਆਂ ਤੋਂ ਕਮਜ਼ੋਰੀਆਂ ਨੂੰ ਲੱਭਦੇ ਹਨ, ਵਿਚ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਦੂਰ ਕਰਦੇ ਹਨ। ਇਸੇ ਕਾਰਨ ਉਹ ਸਫਲ ਪ੍ਰੋਫੈਸ਼ਨਲ ਬਣਦੇ ਹਨ।

ਪਰ ਆਪਣੀਆਂ ਗ਼ਲਤੀਆਂ ਸਿਰਫ ਇਸ ਕਰਕੇ ਨਾ ਲੰਭੋ ਤਾਂ ਜੋ ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੇ ਆਪ ਦੇ ਸਾਹਮਣੇ ਇਹ ਬਹਾਨਾ ਬਣਾ ਸਕੋ, 'ਇਹ ਇੱਕ ਹੋਰ ਕਾਰਨ ਹੈ ਜਿਸ ਕਰਕੇ ਮੈਂ ਅਸਫਲ ਹੋਂਦਾ ਹਾਂ।'

ਇਸਦੀ ਬਜਾਏ ਆਪਣੀਆਂ ਗ਼ਲਤੀਆਂ ਨੂੰ ਇਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਦੇਖੋ, 'ਇਹ ਇੱਕ ਹੋਰ ਢੰਗ ਹੈ ਜਿਸ ਨਾਲ ਮੈਂ ਜਿੱਤ ਸਕਦਾ ਹਾਂ।'

ਮਹਾਨ ਅਲਬਰਟ ਹਬਾਰਡ ਨੇ ਇੱਕ ਵਾਰ ਕਿਹਾ ਸੀ, 'ਅਸਫਲ ਅਦਾਮੀ ਉਹ ਹੁੰਦਾ ਹੈ ਜਿਸਨੇ ਗ਼ਲਤੀਆਂ ਤੋਂ ਬਹੁਤ ਕੀਤੀਆਂ ਹਨ, ਪਰ ਜਿਹੜਾ ਆਪਣੇ ਅਨੁਭਵਾਂ ਤੋਂ ਕੁੱਝ ਵੀ ਸਿੱਖ ਨਹੀਂ ਪਾਇਆ।'

ਅਕਸਰ ਅਸੀਂ ਆਪਣੀ ਅਸਫਲਤਾ ਲਈ ਕਿਸਮਤ ਨੂੰ ਦੋਸ਼ ਦਿੰਦੇ ਹਾਂ। ਅਸੀਂ ਕਹਿੰਦੇ ਹਾਂ, 'ਅੱਓ, ਗੱਦ ਤਾਂ ਇਸੇ ਤਰ੍ਹਾਂ ਟਪੇ ਖਾਂਦੀ ਹੈ,' ਤੇ ਫਿਰ ਹੱਥ ਤੇ ਹੱਥ ਰੱਖਕੇ ਬੈਠ ਜਾਂਦੇ ਹਾਂ। ਪਰ ਜਦਾ ਕੁਝ ਤੇ ਸੋਚੋ। ਗੱਦ ਦੀ ਉਫਲ ਦੀ ਵੀ ਕੋਈ ਨਾ ਕੋਈ ਵਾਧਾ ਹੁੰਦੀ ਹੈ। ਤੇਏ ਕਿਸੇ ਕਾਰਨ ਦੇ ਇਵੇਂ ਹੀ ਕਿਸੇ ਇਸ ਵਿੱਚ ਨਹੀਂ ਉਫਲਦੀ। ਗੱਦ ਦਾ ਉਫਲ ਤਿੰਨਾਂ ਕਾਰਨਾਂ ਤੋਂ ਨਿਰਪਾਰਿਤ ਹੁੰਦਾ ਹੈ : ਇੱਕ ਤਾਂ ਗੱਦ, ਵਿਚ ਜਿਸ ਢੰਗ ਨਾਲ ਇਸਨੂੰ ਸੁਟਿਆ

ਜਦੋਂ ਹੈ, ਤੇ ਤੀਜਾ ਜਿਸ ਸਤਹ ਤੇ ਇਹ ਟਕਰਾਉਂਦੀ ਹੈ। ਨਿਸ਼ਚਿਤ ਭੌਤਿਕ ਨਿਯਮ ਨੇ ਦੀ ਉਛਾਲ ਦਾ ਕਾਰਨ ਤੇਜ਼ ਕਰਦੇ ਹਨ, ਇਸਦਾ ਕਿਸਮਤ ਨਾਲ ਕੋਈ ਲੈਣ-ਦੇਣ ਨਹੀਂ।

ਅੱਜ ਲੱਭ ਕਿ ਸੀ. ਏ. ਏ. ਇੱਕ ਰਿਪੋਰਟ ਜਾਰੀ ਕਰੇ ਤੇ ਕਹੋ, 'ਸਾਨੂੰ ਖ਼ੈਦ ਹੈ ਕਿ ਹਵਾਈ ਜਹਾਜ਼ ਐਕਸੀਡੈਂਟ ਹੋ ਰਿਹਾ ਹੈ, ਪਰ ਅਸੀਂ ਕੀ ਕਰੀਏ, ਕੇਂਦਰ ਤੋਂ ਇਸੇ ਤਰ੍ਹਾਂ ਟੋਪ ਖਾਂਦੀ ਹੈ।'

ਤੁਸੀਂ ਕਹਿਣ ਕਿ ਹੁਣ ਸੀ. ਏ. ਏ. ਨੂੰ ਬਦਲ ਦੇਣਾ ਚਾਹੀਦਾ ਹੈ ਜਾਂ ਸੋਧ ਕੇ ਡਾਕਟਰ ਕਿਸੇ ਰਿਸ਼ਤੇਦਾਰ ਨੂੰ ਕਹੋ, 'ਮੈਨੂੰ ਖਿਆਲ ਕਰਨਾ ਕਿ ਮੈਂ ਉਸਨੂੰ ਬਚਾ ਨਹੀਂ ਪਾਇਆ ਮੈਂ ਨਹੀਂ ਜਾਣਦਾ ਕਿ ਇਹ ਕਿਵੇਂ ਹੋਇਆ। ਇਹ ਤਾਂ ਨਜੀਬ ਦੀ ਫੌਜ ਸੀ।'

ਜਦੋਂ ਤੁਸੀਂ ਜਾਂ ਤੁਹਾਡਾ ਕੋਈ ਦੂਜਾ ਰਿਸ਼ਤੇਦਾਰ ਗੋਮਾਰ ਹੋਵੇਗਾ ਤਾਂ ਤੁਸੀਂ ਉਹ ਡਾਕਟਰ ਕੋਲ ਨਹੀਂ ਜਾਵੋਗੇ।

ਕੇਂਦਰ ਤਾਂ ਇਸੇ ਤਰ੍ਹਾਂ ਟੋਪ ਖਾਂਦੀ ਹੈ। ਵਾਲੀ ਸ਼ੈਲੀ ਸਾਨੂੰ ਕੁਝ ਨਹੀਂ ਸਿਖਾਉਂਦੇ ਜਦੋਂ ਅਸੀਂ ਅਡਾਲੀ ਵਾਲੀ ਉਸੇ ਤਰ੍ਹਾਂ ਦੇ ਹਾਲਾਤਾਂ ਦਾ ਸਾਹਮਣਾ ਕਰਦੇ ਹਾਂ ਤਾਂ ਅਸੀਂ ਇਸ ਉਹੀ ਡਾਕਟਰੀ ਕਰਨ ਤੋਂ ਸਿਰਫ਼ ਇਸ ਕਈ ਨਹੀਂ ਬਚ ਜਾਂਦੇ ਕਿਉਂਕਿ ਅਸੀਂ ਅਪਣੇ ਪਿਛਲੀ ਡਾਕਟਰੀ ਤੋਂ ਸਬਕ ਨਹੀਂ ਸੀ ਸਿੱਖਿਆ। ਉਹ ਫੁੱਟਬਾਲ ਕੋਚ ਜਿਹੜਾ ਸੰਨਿਭਰਵਾਂ ਦਾ ਮਿਸ਼ ਹਾਲ ਜਾਣ ਤੋਂ ਬਾਅਦ ਆਪਣੀ ਟੀਮ ਨੂੰ ਕਹਿੰਦਾ ਹੈ, 'ਚਿੱਤਾ ਨਾ ਕਰੋ, ਕੇਂਦਰ ਤਾਂ ਕਿ ਤਰ੍ਹਾਂ ਹੀ ਟੋਪ ਖਾਂਦੀ ਹੈ' ਆਪਣੀ ਟੀਮ ਦੀਆਂ ਡਾਕਟਰੀਆਂ ਫੁੱਟਬਾਲ ਵਿੱਚ ਸਹਾਇਤਾ ਨਹੀਂ ਕਰ ਰਿਹਾ ਹੈ, ਜਿਸਤੋਂ ਅਡਾਲੇ ਸੰਨਿਭਰਵਾਰ ਨੂੰ ਹੋਣ ਵਾਲੇ ਮਿਸ਼ ਵਿੱਚ ਉਨ੍ਹਾਂ ਡਾਕਟਰੀਆਂ ਸੁਧਾਰਿਆਂ ਜਾ ਸਕੇ।

ਭੀਅਰਬਾਰਨ, ਮਿਸ਼ੀਫ਼ਨ ਦੇ ਮੇਅਰ ਅਗਵਿਲ ਹਥਾਰਡ 17 ਸਾਲਾਂ ਤੋਂ ਲਗਾਤਾਰ ਮੇਅਰ ਹਨ ਤੇ ਦੇਸ ਦੇ ਸਭ ਤੋਂ ਵੱਧ ਸਨਮਾਨਤ ਨਗਰ ਪ੍ਰਸਥਾਪਕ ਵਿਚੋਂ ਇੱਕ ਹਨ।

ਭੀਅਰਬਾਰਨ ਦੇ ਮੇਅਰ ਬਣਨ ਤੋਂ ਦਸ ਸਾਲ ਪਹਿਲਾਂ ਮਿਸਟਰ ਹਾਥਰਡ ਨੇ 'ਬਦਲੀਕਰਮਤੀ' ਦਾ ਬਹਾਨਾ ਬਣਾ ਕੇ ਰਾਜਨੀਤੀ ਛੱਡ ਸਕਦੇ ਸਨ।

ਲਗਾਤਾਰ ਜੇਤੂ ਬਣਨ ਤੋਂ ਪਹਿਲਾਂ, ਅਗਵਿਲ ਹਥਾਰਡ ਤਿੰਨ ਵਾਰੀ 'ਬਦਲੀਕਰਮਤੀ' ਹਰੇ ਸਨ ਕਿਉਂਕਿ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਮੇਅਰ ਦੇ ਅਹੁਦੇ ਤੋਂ ਨਾਮਜ਼ਦ ਹੀ ਨਹੀਂ ਸੀ ਕੀਤਾ ਗਿਆ। ਤਿੰਨ ਵਾਰ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੇ ਸਟੇਟ ਸੀਨੇਟਰ ਦੇ ਵਸਤਰੇ ਨਾਮਜ਼ਦਗੀ ਹਾਸਿਲ ਕਰਨ ਦੀ ਕੋਸ਼ਿਸ਼ ਕੀਤੀ ਸੀ, ਪਰ ਉਹ ਅਸਫਲ ਰਹੇ। ਇੱਕ ਵਾਰ ਤਾਂ ਉਹ ਕਾਂਗਰਸ ਲਈ ਨਾਮਜ਼ਦਗੀ ਦੀ ਦੇੜ ਤੇ ਡੇਰਾ ਬਾਹਰ ਹੋ ਗਏ ਸਨ।

ਭੀਅਰਬਾਰਨ ਹਥਾਰਡ ਨੇ ਆਪਣੀਆਂ ਹਾਰਾਂ ਦਾ ਅੰਪਾਐਨ ਕੀਤਾ। ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੇ ਇਸਨੂੰ ਆਪਣੀ ਫ਼ਾਜ਼ਲੀਤ ਸੀਥੀਆਂ ਦਾ ਹਿੱਸਾ ਮੰਨਿਆ ਤੇ ਅੱਜ ਉਹ ਸਥਾਨਿਕ ਸਰਕਾਰ ਦੇ ਸਭ ਤੋਂ ਜ਼ੋਰ ਦੇ ਸਭ ਤੋਂ ਅਜਿੱਤ ਰਾਜ ਨੇਤਾਵਾਂ ਵਿੱਚੋਂ ਇੱਕ ਹਨ।

ਭੀਅਰਬਾਰਨ ਦੇਸ ਦੇ ਬਜਾਏ, ਆਪਣੀਆਂ ਅਸਫਲਤਾਵਾਂ ਦਾ ਵਿਸ਼ਲੇਸ਼ਣ ਕਰੇ। ਜੀਥ ਨੂੰ ਦੇਸ ਦੇਣ ਦੇ ਬਜਾਏ, ਤਾਂ ਸਿੱਖੇ। ਜਿਆਦਾਤਰ ਲੋਕ ਜਿੰਦਗੀ ਵਿੱਚ ਆਪਣੀਆਂ ਖ਼ਾਤਰਾਂ ਦਾ ਵਿਸ਼ਲੇਸ਼ਣ ਕਰਨ ਵੇਲੇ 'ਬਦਲੀਕਰਮਤੀ', 'ਬਦਲੀਕਰਮਤੀ', 'ਕਿਸਮਤ' ਜਾਂ ਫ਼ਾਜ਼ਲ ਨੂੰ ਦੇਸ ਦੇਣ ਹਨ। ਇਹ ਲੋਕ ਬੱਚਿਆਂ ਵਾਂਗ ਕੱਚੇ ਦਿਮਾਗ ਦੇ ਹੁੰਦੇ ਤੇ ਤਮਲੀ ਹੋ ਕਰ ਕਰਦੇ ਹਨ ਤੇ ਫੁੱਫ਼ੇ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਆਪਣੀ ਡਾਕਟਰੀ ਦਾ ਅਹਿਸਾਸ ਹੀ ਨਹੀਂ ਹੁੰਦਾ, ਕਿ ਲਈ ਉਹ ਜਿਆਦਾ ਵੱਡੇ, ਜਿਆਦਾ ਮਜ਼ਬੂਤ ਤੇ ਜਿਆਦਾ ਆਤਮ-ਨਿਰਭਰ ਹੋਣ ਦੇ ਲੋਕ ਸਭ ਵਿੱਚ ਅਸਫਲ ਰਹਿੰਦੇ ਹਨ।

ਕਿਸਮਤ ਨੂੰ ਦੇਸ ਦੇਣਾ ਬੰਦ ਕਰ ਦਿਓ। ਕਿਸਮਤ ਨੂੰ ਦੇਸ ਦੇਣ ਨਾਲ ਕੋਈ ਬੰਦਾ ਉੱਥੇ ਨਹੀਂ ਪੁੱਜਿਆ ਜਿਥੇ ਉਹ ਪੁੱਜਣਾ ਚਾਹੁੰਦਾ ਸੀ।

ਮੇਰਾ ਇੱਕ ਦੋਸਤ ਸਾਹਿਤਕ ਸਲਾਹਕਾਰ, ਲਿਖਾਰੀ ਤੇ ਆਲੋਚਕ ਹੈ। ਉਸਨੇ ਮੈਨੂੰ ਹਨ ਹੀ ਵਿੱਚ ਇੱਕ ਸਫਲ ਲਿਖਾਰੀ ਦੇ ਕੁਝ ਭਾਰੇ ਚਰਚਾ ਕੀਤੀ।

'ਬਹੁਤੇ ਭਾਰੀ ਲਿਖਾਰੀ', ਉਸਨੇ ਦੱਸਿਆ, 'ਲਿਖਣ ਦੇ ਭਾਰੇ ਭੰਡਾਰ ਨਹੀਂ ਰਹਿੰਦੇ। ਉਹ ਭੰਡ ਲਮ ਤੱਕ ਕੋਸ਼ਿਸ਼ ਕਰਦੇ ਹਨ, ਪਰ ਜਦੋਂ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਪਤਾ ਚੱਲਦਾ ਹੈ ਕਿ ਇਸ ਵਿੱਚ ਮਿਲਣ ਕਰਨੀ ਪੈਂਦੀ ਹੈ, ਅਸਲ ਭੰਡ ਕਰਨਾ ਹੋਂਦਾ ਹੈ ਤਾਂ ਉਹ ਲਿਖਣਾ ਛੱਡ ਦਿੰਦੇ ਹਨ। ਮੈਂ ਇਨ੍ਹਾਂ ਲੋਕਾਂ ਨੂੰ ਨਹੀਂ ਚੱਲ ਪਾਉਂਦਾ ਕਿਉਂਕਿ ਇਹ ਲੋਕ ਕਿਸੇ ਸਾਫਟਕਟ ਦੀ ਤਲਾਸ਼ ਵਿੱਚ ਰਹਿੰਦੇ ਹਨ, ਜਦੋਂ ਕਿ ਇਹੋ ਜਿਹਾ ਕੋਈ ਸਾਫਟਕਟ ਹੁੰਦਾ ਹੀ ਨਹੀਂ।'

'ਪਰ, ਉਸਨੇ ਅੱਗੇ ਕਿਹਾ, 'ਮੈਂ ਇਹ ਨਹੀਂ ਕਹਿਣਾ ਚਾਹੁੰਦਾ ਕਿ ਕੇਵਲ ਲਗਨ ਹੀ ਫਾਈ ਹੁੰਦੀ ਹੈ। ਅਸਲ ਵਿੱਚ ਕੇਵਲ ਲਗਨ ਹੀ ਫਾਈ ਨਹੀਂ ਹੁੰਦੀ।'

'ਹੁਣੇ ਹੀ ਮੈਂ ਇੱਕ ਇਹੀ ਜਿਹੇ ਆਦਮੀ ਨੂੰ ਮਿਲਿਆ ਜਿਸਨੇ 62 ਕਹਾਣੀਆਂ ਲਿਖੀਆਂ ਹਨ, ਪਰ ਉਨ੍ਹਾਂ ਵਿੱਚੋਂ ਇੱਕ ਵੀ ਨਹੀਂ ਫਾਈ। ਸਪਸ਼ਟ ਤੌਰ ਤੇ, ਉਹ ਲਿਖਾਰੀ ਬਣਨ ਦੇ ਆਪਣੇ ਟੀਚੇ ਦੇ ਪ੍ਰਤੀ ਲਗਨਸ਼ੀਲ ਹੈ। ਪਰ ਇਸ ਆਦਮੀ ਦੇ ਨਾਲ ਸਮੀਖਿਆ ਇਹ ਹੈ ਕਿ ਉਹ ਹਰ ਕਹਾਣੀ ਇੱਕ ਹੀ ਤਰ੍ਹਾਂ ਲਿਖਦਾ ਹੈ। ਉਸਨੇ ਆਪਣੀਆਂ ਕਹਾਣੀਆਂ ਲਈ ਇੱਕ ਫਾਕਟਰ ਬਣਾ ਲਿਆ ਹੈ। ਉਹ ਆਪਣੀ ਜਾਗੀਰ ਨਾਲ ਕੋਈ ਪੁਰੋਹਤ ਨਹੀਂ ਕਰਦਾ - ਉਸਦੇ ਪਲਾਟ ਤੇ ਪਾਤਰ, ਇਹ ਤੱਕ ਕਿ ਉਸਦੀ ਸ਼ੈਲੀ ਵੀ ਨਹੀਂ ਬਦਲਦੀ। ਮੈਂ

ਹੁਣ ਇਸ ਲਿਖਾਰੀ ਨੂੰ ਇਹ ਸਿਖਾਉਣ ਦੀ ਕੋਸ਼ਿਸ਼ ਕਰ ਰਿਹਾ ਹੈ ਕਿ ਉਹ ਨਵੇਂ ਸਿੱਖੇ ਨਵੀਆਂ ਤਰੀਕਿਆਂ ਨੂੰ ਸਿੱਖੇ। ਉਸ ਵਿਚ ਪ੍ਰਤਿਤਾ ਹੈ ਤੇ ਜੇਕਰ ਉਹ ਕੁਝ ਪ੍ਰਤਿਤਾ ਜਿਹੇ ਸਵੇ ਤਾਂ ਮੈਂ ਵਿਸ਼ਵਾਸ ਹੈ ਕਿ ਲਿਖਾਰੀ ਦੇ ਰੂਪ ਵਿਚ ਉਹ ਸਫਲ ਹੋ ਸਕਦਾ ਹੈ ਜਦੋਂ ਤੱਕ ਉਹ ਇਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਨਹੀਂ ਕਰਦਾ, ਤਦੋਂ ਤੱਕ ਉਸਨੂੰ ਇਕ ਤੋਂ ਬਾਦ ਇਕ ਸੀਖਿਆ ਮਿਲਦੀ ਰਹੇਗੀ।

ਸਾਹਿਤਕ ਸਲਾਹਕਾਰ ਦੀ ਸਲਾਹ ਚੰਗੀ ਸੀ। ਸਾਡੇ ਵਿਚ ਲਗਨ ਹੋਣੀ ਚਾਹੀਦੀ। ਪਰ ਲਗਨ ਸਫਲਤਾ ਦੇ ਤੱਤਾਂ ਵਿਚੋਂ ਕੇਵਲ ਇਕ ਤੱਤ ਹੈ। ਅਸੀਂ ਕੋਸ਼ਿਸ਼ ਕਰ ਸਕਦੇ ਹਾਂ ਵਾਰ-ਵਾਰ, ਲਗਾਤਾਰ ਕੋਸ਼ਿਸ਼ ਕਰ ਸਕਦੇ ਹਾਂ ਤੇ ਇਸਦੇ ਬਾਵਜੂਦ ਅਸੀਂ ਅਸਫਲ ਹੋ ਸਕਦੇ ਹਾਂ ਜਦੋਂ ਤੱਕ ਕਿ ਸਾਡੀ ਲਗਨ ਤੇ ਪ੍ਰਯੋਗਸ਼ੀਲਤਾ ਵਿਚ ਤਾਲਮੇਲ ਨਾ ਹੋਵੇ।

ਏਡੀਸਨ ਦੇ ਬਾਰੇ ਕਿਹਾ ਜਾਂਦਾ ਹੈ ਕਿ ਉਹ ਅਮਰੀਕਾ ਦੇ ਸਾਹਿਤਾਂ ਤੋਂ ਵਧਾ ਕੇ ਵਿਗਿਆਨਿਕਾਂ ਵਿਚੋਂ ਇਕ ਸਨ। ਇਹ ਦੱਸਿਆ ਗਿਆ ਹੈ ਕਿ ਬਿਜਲੀ ਦੇ ਬੱਲਬ ਦੀ ਖੋਜ ਪਹਿਲਾਂ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੇ ਹਜ਼ਾਰਾਂ ਪ੍ਰਯੋਗ ਕੀਤੇ। ਪਰ ਇਹ ਪਿਆਨ ਵਿਚੋਂ : ਏਡੀਸਨ ਇਕ ਲਗਨ ਨਾਲ ਹੀ ਪ੍ਰਯੋਗਸ਼ੀਲਤਾ ਵੀ ਸੀ। ਉਹ ਬਿਜਲੀ ਦੇ ਬੱਲਬ ਨੂੰ ਵਿਕਸਤ ਕਰਨ ਦੇ ਆਪਣੇ ਉਦੇਸ਼ ਨੂੰ ਪਾਉਣ ਵਿਚ ਕੁਝ ਕਹੇ। ਪਰ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੇ ਲਗਨ ਦੇ ਨਾਲ ਪ੍ਰਯੋਗਸ਼ੀਲਤਾ ਨੂੰ ਵੀ ਮਿਲਾ ਦਿੱਤਾ।

ਇਕ ਹੀ ਦਿਸ਼ਾ ਵਿਚ ਲਗਨ ਨਾਲ ਜੁਟੇ ਰਹਿਣਾ ਸਫਲਤਾ ਦੀ ਗਰੰਟੀ ਨਹੀਂ ਹੈ। ਪਰ ਲਗਨ ਤੇ ਪ੍ਰਯੋਗਸ਼ੀਲਤਾ ਦੇ ਤਾਲਮੇਲ ਨਾਲ ਸਫਲਤਾ ਦੀ ਗਰੰਟੀ ਮਿਲ ਜਾਂਦੀ ਹੈ।

ਮੈਂ ਹੁਣੇ ਹੀ ਤੇਲ ਨੂੰ ਲੱਭਣ ਦੀ ਪ੍ਰੀਕਰਿਆ ਦੇ ਬਾਰੇ ਇਕ ਲੇਖ ਪੜ੍ਹਿਆ। ਇਸ ਲੇਖ ਵਿਚ ਲਿਖਿਆ ਗਿਆ ਸੀ ਕਿ ਤੇਲ ਦਾ ਖੂਹ ਖੋਦਣ ਤੋਂ ਪਹਿਲਾਂ ਤੇਲ ਕੰਪਨੀਆਂ ਚਟਨ ਦਾ ਫਲਾਂ ਕਰਦੀਆਂ ਹਨ। ਪਰ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੇ ਵਿਗਿਆਨਿਕ ਵਿਸ਼ਲੇਸ਼ਣ ਦੇ ਬਾਅਦ ਵੀ ਅੱਠਾਂ ਵਿੱਚੋਂ ਸਿਰਫ਼ ਇੱਕ ਖੂਹ ਸੁੱਕੇ ਨਿਕਲਦੇ ਹਨ। ਤੇਲ ਕੰਪਨੀਆਂ ਆਪਣੀ ਤੇਲ ਦੀ ਤਲਾਸ਼ ਵਿਚ ਤਾਂ ਲਗਨ ਰਹਿੰਦੀਆਂ ਹਨ, ਪਰ ਉਹ ਇਕ ਹੀ ਖੂਹ ਨੂੰ ਮੁਰਖਤਾਪੂਰਵਕ ਗਹਿਰਾਈ ਤੱਕ ਖੋਦ ਰਿਹਾ ਨਹੀਂ ਜੁਟੀਆਂ ਰਹਿੰਦੀਆਂ। ਇਸਦੀ ਬਜਾਏ ਜਦੋਂ ਉਹ ਕਾਲਮੈਨਸ ਤੋਂ ਉਹ ਇਹ ਜਾਣ ਲੈਂਦੀਆਂ ਹਨ ਕਿ ਫਲਾਣੇ ਖੂਹ ਤੋਂ ਤੇਲ ਨਹੀਂ ਨਿਕਲੇਗਾ, ਤਾਂ ਉਹ ਇਕ ਨਵੇਂ ਖੂਹ ਨੂੰ ਖੋਦ ਦਾ ਪ੍ਰਯੋਗ ਕਰਨ ਲੱਗ ਜਾਂਦੀਆਂ ਹਨ।

ਕਈ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਸ਼ੀਲੋਕ ਜੀਵਨ ਵਿਚ ਸਲਾਹਕਾਰ ਲਗਨਸ਼ੀਲਤਾ ਤੇ ਅਭਿਲਾਸ ਨਾਲ ਜਿੰਦਗੀ ਭਰ ਜੁਟੇ ਰਹਿੰਦੇ ਹਨ, ਪਰ ਉਹ ਕਦੇ ਵੀ ਇਸ ਲਈ ਸਫਲ ਨਹੀਂ ਹੋ ਪਾਉਂਦੇ ਕਿਉਂਕਿ ਉਨ੍ਹਾਂ ਵਿਚ ਪ੍ਰਯੋਗਸ਼ੀਲਤਾ ਨਹੀਂ ਹੁੰਦੀ, ਉਹ ਨਵੀਆਂ ਸ਼ੈਲੀਆਂ ਦਾ ਪ੍ਰਯੋਗ ਨਹੀਂ ਕਰ ਪਾਉਂਦੇ। ਆਪਣੇ ਨਿਸ਼ਾਨੇ ਨੂੰ ਬਣਾਏ ਰੱਖੇ। ਇਸਨੂੰ ਇਕ ਇੱਕ ਵੀ ਇਧਰ-ਉਧਰ ਨਹੀਂ ਧਿਰਲਾਉ। ਪਰ ਆਪਣੇ ਸਿਰ ਨੂੰ ਕਿਸੇ ਵੀਵਾਰ ਨਾਲ ਵੀ ਨਾ ਡੋਲੇ। ਜੇਕਰ ਤੁਹਾਨੂੰ ਨਤੀਜੇ ਨਹੀਂ

ਹਾਰ ਨੂੰ ਜਿੱਤ ਵਿਚ ਡਿੱਗੇ ਬਦਲਾਏ

ਇਸ ਲਈ ਇਸ ਦੂਜੇ ਤਰੀਕੇ ਦਾ ਇਸਤੇਮਾਲ ਕਰੋ।

ਜਿਨ੍ਹਾਂ ਲੋਕਾਂ ਵਿਚ ਬੁਲਭਾਰ ਜਿਹੀ ਲਗਨਸ਼ੀਲਤਾ ਹੁੰਦੀ ਹੈ, ਜਿਹੜਾ ਇਕ ਵਾਰ ਕਿਸੇ ਨੂੰ ਹਾਰ ਦੇਣ ਲਈ ਤੇ ਉਸਨੂੰ ਛੱਡਦਾ ਨਹੀਂ, ਉਨ੍ਹਾਂ ਵਿਚ ਸਫਲਤਾ ਦਾ ਇਕ ਬੁਨਿਆਦੀ ਤੱਤ ਹੁੰਦਾ ਹੈ। ਇਹੋ ਤੇ ਸੁਭਾਅ ਦਿੰਦੇ ਜਾ ਰਹੇ ਹਨ ਜਿਨ੍ਹਾਂ ਤੋਂ ਤੁਸੀਂ ਪ੍ਰਯੋਗਸ਼ੀਲਤਾ ਸਿੱਖ ਸਕਦੇ ਹੋ। ਇਹੋ ਤੇ ਸੁਭਾਅ ਦਿੰਦੇ ਜਾ ਰਹੇ ਹਨ ਜਿਨ੍ਹਾਂ ਤੋਂ ਤੁਸੀਂ ਅਸਨੀ ਨਾਲ ਸਫਲ ਹੋ ਸਕਦੇ ਹੋ।

ਜਿਨ੍ਹਾਂ ਲੋਕਾਂ ਵਿਚ ਬੁਲਭਾਰ ਜਿਹੀ ਲਗਨਸ਼ੀਲਤਾ ਹੁੰਦੀ ਹੈ, ਜਿਹੜਾ ਇਕ ਵਾਰ ਕਿਸੇ ਨੂੰ ਹਾਰ ਦੇਣ ਲਈ ਤੇ ਉਸਨੂੰ ਛੱਡਦਾ ਨਹੀਂ, ਉਨ੍ਹਾਂ ਵਿਚ ਸਫਲਤਾ ਦਾ ਇਕ ਬੁਨਿਆਦੀ ਤੱਤ ਹੁੰਦਾ ਹੈ। ਇਹੋ ਤੇ ਸੁਭਾਅ ਦਿੰਦੇ ਜਾ ਰਹੇ ਹਨ ਜਿਨ੍ਹਾਂ ਤੋਂ ਤੁਸੀਂ ਪ੍ਰਯੋਗਸ਼ੀਲਤਾ ਸਿੱਖ ਸਕਦੇ ਹੋ। ਇਹੋ ਤੇ ਸੁਭਾਅ ਦਿੰਦੇ ਜਾ ਰਹੇ ਹਨ ਜਿਨ੍ਹਾਂ ਤੋਂ ਤੁਸੀਂ ਅਸਨੀ ਨਾਲ ਸਫਲ ਹੋ ਸਕਦੇ ਹੋ।

ਜਿਨ੍ਹਾਂ ਲੋਕਾਂ ਵਿਚ ਬੁਲਭਾਰ ਜਿਹੀ ਲਗਨਸ਼ੀਲਤਾ ਹੁੰਦੀ ਹੈ, ਜਿਹੜਾ ਇਕ ਵਾਰ ਕਿਸੇ ਨੂੰ ਹਾਰ ਦੇਣ ਲਈ ਤੇ ਉਸਨੂੰ ਛੱਡਦਾ ਨਹੀਂ, ਉਨ੍ਹਾਂ ਵਿਚ ਸਫਲਤਾ ਦਾ ਇਕ ਬੁਨਿਆਦੀ ਤੱਤ ਹੁੰਦਾ ਹੈ। ਇਹੋ ਤੇ ਸੁਭਾਅ ਦਿੰਦੇ ਜਾ ਰਹੇ ਹਨ ਜਿਨ੍ਹਾਂ ਤੋਂ ਤੁਸੀਂ ਪ੍ਰਯੋਗਸ਼ੀਲਤਾ ਸਿੱਖ ਸਕਦੇ ਹੋ। ਇਹੋ ਤੇ ਸੁਭਾਅ ਦਿੰਦੇ ਜਾ ਰਹੇ ਹਨ ਜਿਨ੍ਹਾਂ ਤੋਂ ਤੁਸੀਂ ਅਸਨੀ ਨਾਲ ਸਫਲ ਹੋ ਸਕਦੇ ਹੋ।

ਜਿਨ੍ਹਾਂ ਲੋਕਾਂ ਵਿਚ ਬੁਲਭਾਰ ਜਿਹੀ ਲਗਨਸ਼ੀਲਤਾ ਹੁੰਦੀ ਹੈ, ਜਿਹੜਾ ਇਕ ਵਾਰ ਕਿਸੇ ਨੂੰ ਹਾਰ ਦੇਣ ਲਈ ਤੇ ਉਸਨੂੰ ਛੱਡਦਾ ਨਹੀਂ, ਉਨ੍ਹਾਂ ਵਿਚ ਸਫਲਤਾ ਦਾ ਇਕ ਬੁਨਿਆਦੀ ਤੱਤ ਹੁੰਦਾ ਹੈ। ਇਹੋ ਤੇ ਸੁਭਾਅ ਦਿੰਦੇ ਜਾ ਰਹੇ ਹਨ ਜਿਨ੍ਹਾਂ ਤੋਂ ਤੁਸੀਂ ਪ੍ਰਯੋਗਸ਼ੀਲਤਾ ਸਿੱਖ ਸਕਦੇ ਹੋ। ਇਹੋ ਤੇ ਸੁਭਾਅ ਦਿੰਦੇ ਜਾ ਰਹੇ ਹਨ ਜਿਨ੍ਹਾਂ ਤੋਂ ਤੁਸੀਂ ਅਸਨੀ ਨਾਲ ਸਫਲ ਹੋ ਸਕਦੇ ਹੋ।

ਜਿਨ੍ਹਾਂ ਲੋਕਾਂ ਵਿਚ ਬੁਲਭਾਰ ਜਿਹੀ ਲਗਨਸ਼ੀਲਤਾ ਹੁੰਦੀ ਹੈ, ਜਿਹੜਾ ਇਕ ਵਾਰ ਕਿਸੇ ਨੂੰ ਹਾਰ ਦੇਣ ਲਈ ਤੇ ਉਸਨੂੰ ਛੱਡਦਾ ਨਹੀਂ, ਉਨ੍ਹਾਂ ਵਿਚ ਸਫਲਤਾ ਦਾ ਇਕ ਬੁਨਿਆਦੀ ਤੱਤ ਹੁੰਦਾ ਹੈ। ਇਹੋ ਤੇ ਸੁਭਾਅ ਦਿੰਦੇ ਜਾ ਰਹੇ ਹਨ ਜਿਨ੍ਹਾਂ ਤੋਂ ਤੁਸੀਂ ਪ੍ਰਯੋਗਸ਼ੀਲਤਾ ਸਿੱਖ ਸਕਦੇ ਹੋ। ਇਹੋ ਤੇ ਸੁਭਾਅ ਦਿੰਦੇ ਜਾ ਰਹੇ ਹਨ ਜਿਨ੍ਹਾਂ ਤੋਂ ਤੁਸੀਂ ਅਸਨੀ ਨਾਲ ਸਫਲ ਹੋ ਸਕਦੇ ਹੋ।

ਜਿਨ੍ਹਾਂ ਲੋਕਾਂ ਵਿਚ ਬੁਲਭਾਰ ਜਿਹੀ ਲਗਨਸ਼ੀਲਤਾ ਹੁੰਦੀ ਹੈ, ਜਿਹੜਾ ਇਕ ਵਾਰ ਕਿਸੇ ਨੂੰ ਹਾਰ ਦੇਣ ਲਈ ਤੇ ਉਸਨੂੰ ਛੱਡਦਾ ਨਹੀਂ, ਉਨ੍ਹਾਂ ਵਿਚ ਸਫਲਤਾ ਦਾ ਇਕ ਬੁਨਿਆਦੀ ਤੱਤ ਹੁੰਦਾ ਹੈ। ਇਹੋ ਤੇ ਸੁਭਾਅ ਦਿੰਦੇ ਜਾ ਰਹੇ ਹਨ ਜਿਨ੍ਹਾਂ ਤੋਂ ਤੁਸੀਂ ਪ੍ਰਯੋਗਸ਼ੀਲਤਾ ਸਿੱਖ ਸਕਦੇ ਹੋ। ਇਹੋ ਤੇ ਸੁਭਾਅ ਦਿੰਦੇ ਜਾ ਰਹੇ ਹਨ ਜਿਨ੍ਹਾਂ ਤੋਂ ਤੁਸੀਂ ਅਸਨੀ ਨਾਲ ਸਫਲ ਹੋ ਸਕਦੇ ਹੋ।

ਜਿਨ੍ਹਾਂ ਲੋਕਾਂ ਵਿਚ ਬੁਲਭਾਰ ਜਿਹੀ ਲਗਨਸ਼ੀਲਤਾ ਹੁੰਦੀ ਹੈ, ਜਿਹੜਾ ਇਕ ਵਾਰ ਕਿਸੇ ਨੂੰ ਹਾਰ ਦੇਣ ਲਈ ਤੇ ਉਸਨੂੰ ਛੱਡਦਾ ਨਹੀਂ, ਉਨ੍ਹਾਂ ਵਿਚ ਸਫਲਤਾ ਦਾ ਇਕ ਬੁਨਿਆਦੀ ਤੱਤ ਹੁੰਦਾ ਹੈ। ਇਹੋ ਤੇ ਸੁਭਾਅ ਦਿੰਦੇ ਜਾ ਰਹੇ ਹਨ ਜਿਨ੍ਹਾਂ ਤੋਂ ਤੁਸੀਂ ਪ੍ਰਯੋਗਸ਼ੀਲਤਾ ਸਿੱਖ ਸਕਦੇ ਹੋ। ਇਹੋ ਤੇ ਸੁਭਾਅ ਦਿੰਦੇ ਜਾ ਰਹੇ ਹਨ ਜਿਨ੍ਹਾਂ ਤੋਂ ਤੁਸੀਂ ਅਸਨੀ ਨਾਲ ਸਫਲ ਹੋ ਸਕਦੇ ਹੋ।

ਜਿਨ੍ਹਾਂ ਲੋਕਾਂ ਵਿਚ ਬੁਲਭਾਰ ਜਿਹੀ ਲਗਨਸ਼ੀਲਤਾ ਹੁੰਦੀ ਹੈ, ਜਿਹੜਾ ਇਕ ਵਾਰ ਕਿਸੇ ਨੂੰ ਹਾਰ ਦੇਣ ਲਈ ਤੇ ਉਸਨੂੰ ਛੱਡਦਾ ਨਹੀਂ, ਉਨ੍ਹਾਂ ਵਿਚ ਸਫਲਤਾ ਦਾ ਇਕ ਬੁਨਿਆਦੀ ਤੱਤ ਹੁੰਦਾ ਹੈ। ਇਹੋ ਤੇ ਸੁਭਾਅ ਦਿੰਦੇ ਜਾ ਰਹੇ ਹਨ ਜਿਨ੍ਹਾਂ ਤੋਂ ਤੁਸੀਂ ਪ੍ਰਯੋਗਸ਼ੀਲਤਾ ਸਿੱਖ ਸਕਦੇ ਹੋ। ਇਹੋ ਤੇ ਸੁਭਾਅ ਦਿੰਦੇ ਜਾ ਰਹੇ ਹਨ ਜਿਨ੍ਹਾਂ ਤੋਂ ਤੁਸੀਂ ਅਸਨੀ ਨਾਲ ਸਫਲ ਹੋ ਸਕਦੇ ਹੋ।

ਜਦੋਂ ਤੁਸੀਂ ਮੰਨਦੇ ਹੋ ਕਿ ਕੋਈ ਨਾ ਕੋਈ ਵੰਗ ਤਾਂ ਹੋਵੇਗਾ ਤਾਂ ਤੁਸੀਂ ਨਕਾਰਾਤਮਕ ਚਿੰਤਾ (ਚਲੋ, ਅਸੀਂ ਛੱਡ ਦਿੰਦੇ ਹਾਂ, ਅਸੀਂ ਜਾਣ ਨਹੀਂ) ਚਿੰਤਾ (ਸਾਨੂੰ ਅਗੇ ਵਧਣਾ ਜਾਨੀਦਾ)

ਕੋਈ ਵੀ ਸਮੱਸਿਆ ਜਾਂ ਮੁਸ਼ਕਿਲ ਤਦੋਂ ਤਾਈਂ ਪਹਾਤ ਵਰਗੀ ਲਾਭੋਗੀ, ਜਦੋਂ ਤਕ ਤੁਸੀਂ ਇਸਨੂੰ ਪਹਾਤ ਵਰਗਾ ਸਮਝੋਗੇ। ਜੇਕਰ ਤੁਸੀਂ ਮੰਨ ਲਿਆ ਕਿ ਇਹ ਨਹੀਂ ਸੁਲਾਹ ਸਕਦੀ ਤਾਂ ਇਹ ਸੱਚਮੁਚ ਨਹੀਂ ਸੁਲਾਹੇਗੀ। ਇਹ ਵਿਸ਼ਵਾਸ ਕਰੋ ਕਿ ਇਹ ਨਹੀਂ ਸੁਲਾਹੇ ਤੇ ਇਸਦੇ ਬਾਅਦ ਤੁਹਾਡੇ ਮਨ ਵਿੱਚ ਇਸਦੇ ਹੱਲ ਆਪਣੇ ਆਪ ਆਉਣ ਲੱਗ ਸਕਦੇ ਹਨ ਅਸੰਭਵ ਹੈ, ਇਹੋ ਜਿਹਾ ਕਦੇ ਨਾ ਸੋਚੋ, ਨਾ ਹੀ ਕਹੋ।

2. ਪਿਛੇ ਹਟੇ ਤੋਂ ਫਿਰ ਤੋਂ ਸ਼ੁਰੂ ਕਰੋ :- ਆਮ ਕਰਕੇ ਅਸੀਂ ਇਨ੍ਹੇ ਲਿਖੇ ਸਮੇਂ ਤੋਂ ਕਿਸੇ ਸਮੱਸਿਆ ਦੇ ਇਨ੍ਹੇ ਨਜ਼ਦੀਕ ਨਹੀਂ ਰਹਿੰਦੇ ਕਿ ਅਸੀਂ ਨਵੇਂ ਹੋਰ ਸਮੇਂ ਤੋਂ ਕਿਸੇ ਸੈਲੀਅਮ ਨੂੰ ਨਹੀਂ ਦੇਖ ਪਾਉਂਦੇ।

ਮੇਰੇ ਇਕ ਇੰਜੀਨੀਅਰ ਦੋਸਤ ਨੂੰ ਇਕ ਨਵੀਂ ਐਲੂਮੀਨੀਅਮ ਇਮਾਰਤ ਦਾ ਖਿਸਾਇਆ ਬਣਾਉਣ ਦਾ ਕੰਮ ਮਿਲਿਆ। ਇਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਦੀ ਕੋਈ ਚੀਜ਼ ਜਾਂ ਇਸ ਨਾਲ ਮਿਲਦੀ-ਜੁਲਦੀ ਕੋਈ ਚੀਜ਼ ਜਾਂ ਉਸਦੀ ਡਿਜ਼ਾਇਨ ਹੁਣ ਤੱਕ ਕਿਸੇ ਨੇ ਨਹੀਂ ਬਣਾਈ ਸੀ। ਮੈਂ ਇਸ ਦੋਸਤ ਤੋਂ ਕੁਝ ਦਿਨ ਪਹਿਲਾਂ ਮਿਲਿਆ ਤੇ ਪੁਛਿਆ ਕਿ ਉਸਦੀ ਨਵੀਂ ਬਿਲਡਿੰਗ ਦਾ ਕੀ ਹਾਲ ਹੈ।

‘ਬਹੁਤ ਚੰਗਾ ਨਹੀਂ,’ ਉਸਨੇ ਜਵਾਬ ਦਿੱਤਾ। ‘ਮੈਨੂੰ ਲੱਗਦਾ ਹੈ ਕਿ ਮੈਂ ਇਨ੍ਹਾਂ ਫਰਮੇਆਂ ਵਿੱਚ ਆਪਣੇ ਬਗੀਚੇ ਨੂੰ ਲੋੜੀਂਦਾ ਸਮੇਂ ਨਹੀਂ ਦਿੱਤਾ ਹੈ। ਜਦੋਂ ਮੈਂ ਲੰਮੇ ਸਮੇਂ ਤਕ ਡਿਜਨਿਏਰਿੰਗ ਦੀਆਂ ਫਰੰਨ ਸਮੱਸਿਆਵਾਂ ਵਿੱਚ ਉਲਝਿਆ ਰਹਿੰਦਾ ਹਾਂ ਤਾਂ ਮੈਨੂੰ ਇਸ ਤੋਂ ਬਾਹਰ ਨਿਕਲਣ ਦੀ ਲੋੜ ਹੁੰਦੀ ਹੈ ਕਿਉਂਕਿ ਬਾਹਰ ਨਿਕਲਣ ਦੇ ਬਾਅਦ ਹੀ ਮੇਰੇ ਮਨ ਵਿੱਚ ਨਵੇਂ ਵਿਚਾਰ ਆਉਂਦੇ ਹਨ।’

‘ਤਹਾਨੂੰ ਇਹ ਜਾਣਕੇ ਰੋਹਾਨੀ ਹੋਵੇਗੀ,’ ਉਸਨੇ ਅੱਗੇ ਕਿਹਾ, ‘ਕਈ ਇੰਜੀਨੀਅਰਿੰਗ ਦੇ ਵਿਚਾਰ ਤਾਂ ਮੇਰੇ ਮਨ ਵਿੱਚ ਤਦੋਂ ਆਉਂਦੇ ਹਨ ਜਦੋਂ ਮੈਂ ਦਰਖਤਾਂ ਦੇ ਕੋਲ ਬੈਠਕੇ ਘਾਹ ਤੇ ਪਾਣੀ ਪਾ ਰਿਹਾ ਹੁੰਦਾ ਹਾਂ।’

ਰਾਸ਼ਟਰਪਤੀ ਅਮਿੰਦਰਜਨਾਹਵਰ ਤੋਂ ਇੱਕ ਵਾਰੀ ਕਿਸੇ ਪਤਰਕਾਰ ਵਾਹਤਾ ਵਿੱਚ ਪੁੱਛ
ਲਿਆ ਗਿਆ ਕਿ ਉਹ ਇੰਨੀਆਂ ਫੁਟੀਆਂ ਕਿਉਂ ਮਨਾਉਂਦੇ ਹਨ। ਉਨ੍ਹਾਂ ਦਾ ਜਵਾਬ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੇ
ਦੇ ਬੜੇ ਕੰਮ ਦਾ ਹੈ ਜਿਹੜੇ ਰਾਸ਼ਟਰੀ ਰਚਨਾਤਮਕ ਮਿਹਨਤਾਂ ਵਧਾਉਣਾ ਚਾਹੁੰਦੇ ਹਨ। ਅਮਿੰਦਰਜਨਾਹਵਰ

ਹਰ ਨੂੰ ਮਾਣ

ਮੇਰੇ ਸਾਥ ਦੇ ਸਾਥੀਆਂ ਨਿਰਦੇ ਲੈ ਸਕੇ।
ਮੇਰੇ ਦੁਆਰੇ ਨਿਰਦੇ ਲੈ ਸਕੇ।

ਜਦੋਂ ਤੋਂ ਉਹ ਆਪਣੇ ਗੁਪਤਾ ਨੂੰ ਖੋਲ੍ਹਦਾ ਹੈ ਤਾਂ ਉਹ ਆਪਣੇ ਗੁਪਤਾ ਨੂੰ ਖੋਲ੍ਹਦਾ ਹੈ।

ਵੱਡੀਆਂ ਪਰਿਸਥਿਤੀਆਂ ਵਿਚ ਵੀ ਚਗੇ ਪਾਹੁਲੂਆਂ ਨੂੰ ਦਖਲ ਦੇਣ ਦੀ ਜ਼ਰੂਰਤ ਹੈ। ਇਹਨਾਂ ਸਮੱਸਿਆਵਾਂ ਨੂੰ ਹੱਲ ਕਰਨ ਲਈ ਸਰਕਾਰ ਨੂੰ ਮੌਜੂਦਾ ਤਰ੍ਹਾਂ ਦੇ ਉਪਬੰਧਾਂ ਨੂੰ ਬਦਲਣਾ ਪਵੇਗਾ। ਇਸ ਲਈ ਸਰਕਾਰ ਨੂੰ ਸਮੱਸਿਆਵਾਂ ਨੂੰ ਹੱਲ ਕਰਨ ਲਈ ਸਰੋਤਾਂ ਨੂੰ ਵਧਾਉਣਾ ਅਤੇ ਸਮੱਸਿਆਵਾਂ ਨੂੰ ਹੱਲ ਕਰਨ ਲਈ ਸਰੋਤਾਂ ਨੂੰ ਵਧਾਉਣਾ ਜ਼ਰੂਰੀ ਹੈ।

‘ਨੋਕਰੀ ਤੇ ਮੈਨੂੰ ਝਨਘਾਹ ਤਾਂ ਬਹੁਤ ਜਿਆਦਾ ਨਹੀਂ ਸੀ ਮਿਲਦੀ, ਪਰ ਇਹ ਵੀ
ਜੇਹੇ ਹਿਸਾਬ ਨਾਲ਼ ਇਹ ਚੰਗੀ ਸੀ। ਮੈਨੂੰ ਕਈ ਘੰਟਿਆਂ ਤੱਕ ਤਾਂ ਬੜਾ ਬੁਰਾ ਲੱਗਿਆ ਪਰ
ਇਹ ਮੈਂ ਇਹ ਕਿਹਣਾ ਲਿਆ ਕਿ ਮੈਂ ਇਸ ਥਾਰੇ ਸਕਾਰਾਤਮਕ ਦੰਗੇ ਤੋਂ ਸੋਚਾਂਗਾ। ਦਰਅਸਲ
ਮੈਨੂੰ ਇਹ ਨੌਕਰੀ ਖਾਸ ਪਸੰਦ ਨਹੀਂ ਸੀ ਤੇ ਜੇਕਰ ਮੈਂ ਇਹੀ ਥਾਂਇਆ ਰਹਿੰਦਾ ਤਾਂ ਮੈਂ
ਜਿਆਦਾ ਤਰੱਕੀ ਨਹੀਂ ਸੀ ਕਰ ਸਕਦਾ। ਹੁਣ ਮੈਂ ਕੋਈ ਥਿਉਂ ਜਿਹੀ ਨੌਕਰੀ ਤਲਾਸ਼ ਕਰ
ਸਕਦਾ ਹਾਂ ਜੋ ਮੈਨੂੰ ਪਸੰਦ ਹੋਵੇ। ਛੇਤੀ ਹੀ ਮੈਨੂੰ ਮਨਪਸੰਦ ਦੀ ਨੌਕਰੀ ਵੀ ਮਿਲ ਗਈ ਤੇ ਚੰਗੀ
ਗੱਲ ਤਾਂ ਇਹ ਸੀ ਕਿ ਇਥੇ ਮੇਰੀ ਝਨਘਾਹ ਵੀ ਜਿਆਦਾ ਸੀ। ਕ੍ਰੇਡਿਟ ਕੰਪਨੀ ਤੋਂ ਕੀਟਿਆ

ਜਾਣਾ ਵੀ ਮੇਰੇ ਲਈ ਬਹੁਤ ਵਧੀਆ ਸਾਬਤ ਹੋਇਆ।

ਯਾਦ ਰੱਖੋ, ਤੁਸੀਂ ਕਿਸੇ ਵੀ ਹਾਲਾਤ ਵਿੱਚ ਉਹੀ ਦੇਖਦੇ ਹੋ, ਜਿਹੜਾ ਤੁਸੀਂ ਦੇਖਣਾ ਚਾਹੁੰਦੇ ਹੋ। ਚੰਗੇ ਪਹਿਲੂ ਨੂੰ ਦੇਖੋ ਤੇ ਹਾਰ ਨੂੰ ਜਿੱਤ ਵਿੱਚ ਬਦਲ ਲਵੋ। ਜੇਕਰ ਤੁਸੀਂ ਸਮਝਦੇ ਹੋ ਕਿ ਇਸਦੀ ਵਿਕਸਤ ਕਰ ਲੈਂਦੇ ਹੋ, ਤਾਂ ਸਾਰੀਆਂ ਚੀਜ਼ਾਂ ਤੁਹਾਡੇ ਲਈ ਚੰਗਾ ਕੰਮ ਕਰਨਗੀਆਂ।

ਸੰਖੇਪ ਵਿੱਚ

ਸਫਲਤਾ ਜਾਂ ਅਸਫਲਤਾ ਵਿੱਚ ਫਰਕ ਇਸ ਗੱਲ ਦਾ ਹੁੰਦਾ ਹੈ ਕਿ ਅਸਫਲਤਾ, ਨਿਰਾਸ਼ਾਜਨਕ ਸਥਿਤੀਆਂ ਤੇ ਦਿਲ-ਵਾਹੁੰਦ ਵਾਲੀਆਂ ਗੱਲਾਂ ਦੇ ਪ੍ਰਤੀ ਤੁਹਾਡੇ ਰਵੱਈਆ ਕਿਹੋ ਜਿਹਾ ਹੈ।

1. ਹਾਰ ਨੂੰ ਜਿੱਤ ਵਿੱਚ ਬਦਲਣ ਲਈ ਇਹ ਪੰਜ ਸਿਧਾਂਤ ਕੰਮ ਵਿੱਚ ਲਿਆਉਂਦੇ :
ਅਸਫਲਤਾ ਦਾ ਅਧਿਐਨ ਕਰੋ, ਤਾਂ ਤੁਸੀਂ ਸਫਲਤਾ ਦੀ ਰਾਹ ਤੇ ਅੱਗੇ ਵਧ ਸਕੋ। ਜਦੋਂ ਤੁਸੀਂ ਹਾਰੋ, ਤਾਂ ਉਸ ਹਾਰ ਤੋਂ ਸਬਕ ਸਿੱਖੋ ਤੇ ਫਿਰ ਅਗਲੀ ਵਾਰ ਜਿੱਤਣ ਦੀ ਤਿਆਰੀ ਕਰੋ।
2. ਆਪਣੇ ਆਪ ਦੇ ਰਚਨਾਤਮਕ ਆਲੋਚਕ ਬਣਨ ਦੀ ਹਿੰਮਤ ਰੱਖੋ। ਆਪਣੀਆਂ ਗਲਤੀਆਂ ਤੇ ਕਮਜ਼ੋਰੀਆਂ ਤਲਾਸ਼ੋ ਤੇ ਫਿਰ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਸੁਧਾਰੋ। ਇਸਤੋਂ ਤੁਸੀਂ ਪ੍ਰਫੁੱਲਤ ਬਣ ਜਾਵੋਗੇ।
3. ਨਸੀਬ ਨੂੰ ਦੇਸ਼ ਦੇਣਾ ਬੰਦ ਕਰ ਦਿਓ। ਹਰ ਅਸਫਲਤਾ ਦਾ ਵਿਸ਼ਲੇਸ਼ਣ ਕਰੋ। ਇਹ ਪਤਾ ਲਗਾਉ ਕਿ ਗਲਤੀ ਕਿੱਥੇ ਹੋਈ ਸੀ। ਯਾਦ ਰੱਖੋ, ਤਕਦੀਰ ਨੂੰ ਦੇਸ਼ ਦੇਣ ਲਗ ਕੋਈ ਆਦਮੀ ਉੱਥੇ ਨਹੀਂ ਪੁੱਜ ਸਕਦਾ ਜਿੱਥੇ ਉਹ ਪੁੱਜਣਾ ਚਾਹੁੰਦਾ ਹੈ।
4. ਲਗਨਸ਼ੀਲਤਾ ਦੇ ਨਾਲ ਪ੍ਰਕੋਗਸ਼ੀਲਤਾ ਦਾ ਤਾਲਮੇਲ ਬਿਠਾਉ। ਆਪਣੇ ਨਿਸ਼ਾਨੇ ਨੂੰ ਬਣਾਏ ਰੱਖੋ, ਪਰ ਪਾਬਰ ਦੀ ਦੀਵਾਰ ਨਾਲ ਆਪਣਾ ਸਿਰ ਨਾ ਟਕਰਾਂਦੇ ਰਹੋ। ਨਵੀਆਂ ਸੋਚੀਆਂ ਦਾ ਇਸਤੇਮਾਲ ਕਰੋ। ਪ੍ਰਕੋਗਸ਼ੀਲ ਬਣੋ।
5. ਯਾਦ ਰੱਖੋ, ਹਰ ਸਥਿਤੀ ਦਾ ਇੱਕ ਚੰਗਾ ਪਹਿਲੂ ਹੁੰਦਾ ਹੈ। ਇਸ ਨੂੰ ਲੱਭੋ, ਚੰਗੇ ਪਹਿਲੂ ਨੂੰ ਦੇਖੋ ਤੇ ਤੁਸੀਂ ਇੱਕ ਵਾਰ ਫਿਰ ਉਤਸ਼ਾਹ ਨਾਲ ਭਰ ਜਾਵੋਗੇ।

□□□

ਨਿਸ਼ਾਨਾ ਬਣਾਉ, ਸਫਲ ਬਣੋ

ਇਨਸਾਨ ਨੇ ਜਿੰਨੀ ਵੀ ਤਰੱਕੀ ਕੀਤੀ ਹੈ, ਨਿਸ਼ਾਨਾ ਬਣਾਕੇ ਹੀ ਕੀਤੀ ਹੈ। ਸਾਰੀਆਂ ਜਿੰਦੀਆਂ ਵੀ ਖੋਜਾਂ ਹੋਈਆਂ, ਚਾਹੇ ਉਹ ਮੈਥੀਕਲ ਦਾ ਖੇਤਰ ਹੋਵੇ, ਇੰਜੀਨੀਅਰਿੰਗ ਦੇ ਖੇਤਰ ਹੋਵੇ, ਜਾਂ ਕਿਸੇ ਹੋਰ ਖੇਤਰ ਵਿੱਚ, ਉਹ ਸਾਰੇ ਇਸੇ ਕਾਰਨ ਸੰਭਵ ਹੋਏ ਹਨ ਕਿਉਂਕਿ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਗੁੰਝਲ ਭਰਨ ਦਾ ਨਿਸ਼ਾਨਾ ਬਣਾਇਆ ਗਿਆ ਸੀ। ਬਿਜਲੀ ਵਿੱਚ ਸਫਲਤਾ ਵੀ ਆਮ ਕਰਕੇ ਗੁੰਝਲ ਭਰਨ ਦਾ ਨਿਸ਼ਾਨਾ ਉਸਨੂੰ ਹਾਸਿਲ ਕਰਨ ਦਾ ਨਿਸ਼ਾਨਾ ਬਣਾਇਆ ਗਿਆ ਸੀ। ਉਪਗ੍ਰਹਿ ਮਿਸ਼ਨ ਵੀ ਕਿਉਂਕਿ ਉਸਨੂੰ ਹਾਸਿਲ ਕਰਨ ਦਾ ਨਿਸ਼ਾਨਾ ਬਣਾਇਆ ਗਿਆ ਸੀ। ਉਪਗ੍ਰਹਿ ਧਰਤੀ ਦੇ ਚਾਰੇ ਪਾਸੇ ਆਪਣੇ ਆਪ ਚੱਕਰ ਨਹੀਂ ਲਾ ਰਹੇ ਹਨ, ਬਲਕਿ ਇਸ ਲਈ ਚੱਕਰ ਲਾ ਰਹੇ ਹਨ ਕਿਉਂਕਿ ਵਿਗਿਆਨਿਕਾਂ ਨੇ ਪੁਲਾੜ ਨੂੰ ਜਿੱਤਣ ਦਾ ਨਿਸ਼ਾਨਾ ਬਣਾਇਆ ਸੀ।

ਨਿਸ਼ਾਨੇ ਦਾ ਮਤਲਬ ਹੈ ਉਦੇਸ਼। ਨਿਸ਼ਾਨੇ ਸੁਫਲ ਤੋਂ ਜ਼ਿਆਦਾ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਹੁੰਦੇ ਹਨ ਕਿਉਂਕਿ ਨਿਸ਼ਾਨੇ ਦਾ ਮਤਲਬ ਹੈ ਸੁਫਲੀਆਂ ਤੇ ਕੰਮ ਕਰਨਾ। ਨਿਸ਼ਾਨਾ ਇਸ ਤੋਂ ਜ਼ਿਆਦਾ ਸਪਸ਼ਟ ਹੁੰਦਾ ਹੈ, 'ਕਾਸ਼ ! ਮੈਂ ਇਹ ਕਰ ਸਕਦਾ !' ਨਿਸ਼ਾਨਾ ਬਹੁਤ ਹੀ ਸਪਸ਼ਟ ਹੁੰਦਾ ਹੈ, 'ਮੈਂ ਇਸਦੇ ਵੱਲ ਵਧ ਰਿਹਾ ਹਾਂ'।

ਜਦੋਂ ਤਾਈਂ ਨਿਸ਼ਾਨਾ ਨਹੀਂ ਬਣਾਇਆ ਜਾਂਦਾ ਤਦੋਂ ਤਾਈਂ ਕੁਝ ਵੀ ਹਾਸਿਲ ਨਹੀਂ ਹੁੰਦਾ, ਤਦੋਂ ਤਾਈਂ ਉਸਦੇ ਵੱਲ ਕਦਮ ਨਹੀਂ ਵਧਾਏ ਜਾ ਸਕਦੇ। ਨਿਸ਼ਾਨੇ ਤੋਂ ਬਗੈਰ ਆਦਮੀ ਜੀਵਨ ਵਿੱਚ ਇਧਰ-ਉਧਰ ਭਟਕਦਾ ਰਹਿੰਦਾ ਹੈ। ਉਹ ਲੜਕਪਣ ਵਿੱਚ ਤੇ ਕਦੇ ਇਹ ਨਹੀਂ ਜਾਣ ਪਾਉਂਦਾ ਕਿ ਉਹ ਕਿੱਥੇ ਜਾ ਰਿਹਾ ਹੈ ਇਸ ਲਈ ਉਹ ਕਿੱਥੇ ਵੀ ਨਹੀਂ ਪੁੱਜ ਪਾਉਂਦਾ।

ਨਿਸ਼ਾਨਾ ਸਫਲਤਾ ਦੇ ਵਾਸਤੇ ਉਸੇ ਤਰ੍ਹਾਂ ਲੋੜੀਂਦਾ ਹੈ, ਜਿਵੇਂ ਜੀਵਨ ਲਈ ਹਵਾ ਲੋੜੀਂਦੀ ਹੈ। ਕੋਈ ਵੀ ਬਿਨਾਂ ਨਿਸ਼ਾਨੇ ਦੇ ਸਫਲ ਨਹੀਂ ਹੋਇਆ। ਕੋਈ ਵੀ ਬਗੈਰ ਹਵਾ ਦੇ ਜਿਉਂਦਾ ਨਹੀਂ ਰਿਹਾ। ਇਸ ਲਈ ਤੁਸੀਂ ਇਹ ਚੰਗੀ ਤਰ੍ਹਾਂ ਝੋਲ ਕਰ ਲਵੋ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਕਿੱਥੇ ਜਿਉਂਦਾ ਨਹੀਂ ਰਿਹਾ। ਇਸ ਲਈ ਤੁਸੀਂ ਇਹ ਚੰਗੀ ਤਰ੍ਹਾਂ ਝੋਲ ਕਰ ਲਵੋ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਕਿੱਥੇ ਜਿਉਂਦਾ ਨਹੀਂ ਰਿਹਾ।

ਚਾਹੁੰਦੇ ਹੋ। ਇਸ ਲਈ ਮੈਂ ਕਿਹਾ, 'ਤੇ ਮੈਂ ਤਦੋਂ ਤਾਂਈ ਨੌਕਰੀ ਲੱਭਣ ਵਿੱਚ ਤੁਹਾਡੀ ਸਹਾਇਤਾ ਨਹੀਂ ਕਰ ਸਕਦਾ ਜਦੋਂ ਤਾਈਂ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਮੈਨੂੰ ਇਹ ਨਾ ਦੱਸੋ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਕਿੱਥੇ ਪਹੁੰਚਣਾ ਚਾਹੁੰਦੇ ਹੋ। ਤੁਸੀਂ ਤੇ ਸਿਰਫ਼ ਤੁਸੀਂ ਹੀ ਮੈਨੂੰ ਇਹ ਦੱਸ ਸਕਦੇ ਹੋ ਕਿ ਤੁਹਾਡਾ ਟੀਚਾ ਕੀ ਹੈ।'

ਇਸ ਤੋਂ ਐਫ. ਬੀ. ਸੋਚਣ ਤੇ ਮਜਬੂਰ ਹੋਇਆ। ਅਗਲੇ ਦੋ ਹਫ਼ਤਿਆਂ ਤੱਕ ਅਸੀਂ ਵੱਖ-ਵੱਖ ਨੌਕਰੀਆਂ ਦੇ ਚੰਗੇ-ਮਾੜੇ ਪਹਿਲੂਆਂ ਤੇ ਵਿਚਾਰ ਕਰਨ ਦੀ ਬਜਾਏ ਨਿਸ਼ਾਨਾ ਤੈਅ ਕਰਨ ਹੇਤੁ ਵਿਚਾਰ ਕੀਤੇ। ਐਫ. ਬੀ. ਨੇ ਕੈਰੀਅਰ ਪਲਾਨਿੰਗ ਦਾ ਸਭ ਤੋਂ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਸਬਕ ਸਿੱਖ ਲਿਆ: **ਸ਼ੁਰੂ ਕਰਨ ਤੋਂ ਪਹਿਲਾਂ ਜਾਣ ਲਓ, ਤੁਸੀਂ ਕਿੱਥੇ ਜਾਣਾ ਚਾਹੁੰਦੇ ਹੋ।**

ਸਫਲ ਕੰਪਨੀਆਂ ਵਾਂਗ, ਅੱਗੇ ਦੀ ਯੋਜਨਾ ਬਣਾਉ। ਤੁਸੀਂ ਵੀ ਇੱਕ ਕੰਪਨੀ ਵਾਂਗ ਹੋ। ਤੁਹਾਡੀਆਂ ਯੋਗਤਾਵਾਂ, ਤੁਹਾਡੀ ਪ੍ਰਤਿਭਾ, ਤੁਹਾਡੀ ਉੱਚ ਦਿਮਾਗੀ ਸਮਰੱਥਾ ਤੁਹਾਡੇ 'ਪ੍ਰੋਡਕਟ' ਹਨ। ਤੁਹਾਨੂੰ ਆਪਣੇ ਪ੍ਰੋਡਕਟਾਂ ਨੂੰ ਵਿਕਸਤ ਕਰਨਾ ਚਾਹੀਦਾ ਹੈ, ਤਾਂ ਜੋ ਤੁਹਾਨੂੰ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੀ ਜ਼ਿਆਦਾ ਕੀਮਤ ਮਿਲ ਸਕੇ। ਭਵਿੱਖ ਦੀ ਯੋਜਨਾ ਬਣਾਉਣ ਨਾਲ ਇਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਕਰਨਾ ਸੌਖਾ ਹੋ ਜਾਂਦਾ ਹੈ।

ਇਥੇ ਦੇ ਕਦਮ ਸੁਝਾਏ ਜਾ ਰਹੇ ਹਨ ਜਿਹੜੇ ਤੁਹਾਡੀ ਸਹਾਇਤਾ ਕਰਨਗੇ :

ਪਹਿਲਾਂ ਤਾਂ ਆਪਣੇ ਭਵਿੱਖ ਨੂੰ ਤਿੰਨ ਹਿੱਸਿਆਂ ਵਿੱਚ ਵੰਡ ਦਿਓ. ਕਰੀਬਾਬ, ਘਰ ਤੇ ਸਮਾਜ। ਆਪਣੇ ਜੀਵਨ ਨੂੰ ਹਿੱਸਿਆਂ ਵਿੱਚ ਵੰਡ ਦੇਣ ਨਾਲ ਤੁਸੀਂ ਦੁਬਿੱਧਤਾ ਵਿੱਚ ਨਹੀਂ ਪਵੋਗੇ, ਤੁਸੀਂ ਅੰਦਰੂਨੀ ਸੰਘਰਸ਼ ਦੀ ਸਮੱਸਿਆ ਤੋਂ ਬਚ ਸਕੋਗੇ ਤੇ ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੇ ਭਵਿੱਖ ਦੀ ਪੂਰੀ ਤਜਵੀਰ ਦੇਖ ਸਕੋਗੇ।

ਤੁਸੀਂ ਗੱਲ, ਆਪਣੇ ਆਪ ਤੋਂ ਇਨ੍ਹਾਂ ਸਵਾਲਾਂ ਦੇ ਸਾਫ਼ ਤੇ ਪੱਕੇ ਜਵਾਬ ਪੁੱਛੋ। ਮੈਂ ਆਪਣੇ ਜੀਵਨ ਵਿੱਚ ਕੀ ਹਾਸਿਲ ਕਰਨਾ ਚਾਹੁੰਦਾ ਹਾਂ? ਮੈਂ ਕੀ ਬਣਨਾ ਚਾਹੁੰਦਾ ਹਾਂ? ਤੇ ਕਿਸ ਚੀਜ਼ ਨਾਲ ਮੈਨੂੰ ਸੰਤੁਸ਼ਟੀ ਮਿਲੇਗੀ?

ਸਹਾਇਤਾ ਵਾਸਤੇ ਹੇਠਾਂ ਦਿੱਤੀ ਪਲਾਨਿੰਗ ਗਾਈਡ ਦਾ ਇਸਤੇਮਾਲ ਕਰੋ।

ਅੱਜ ਤੋਂ 10 ਸਾਲ ਬਾਅਦ ਦੀ ਮੇਰੀ ਇਮੇਜ : 10 ਸਾਲ ਦੀ ਪਲਾਨਿੰਗ ਗਾਈਡ

8. ਕਰੀਬਾਬ ਪੱਕੇ : ਅੱਜ ਤੋਂ 10 ਸਾਲ ਬਾਅਦ :

1. ਮੈਂ ਕਿੰਨੀ ਆਮਦਨੀ ਹਾਸਿਲ ਕਰਨਾ ਚਾਹੁੰਦਾ ਹਾਂ ?
2. ਮੈਂ ਆਪਣੇ ਕੋਲ ਕਿੰਨੀ ਜਿੰਮੇਵਾਰੀ ਚਾਹੁੰਦਾ ਹਾਂ ?

ਮੈਂ ਕਿੰਨੀ ਸੌਖ, ਕਿੰਨਾ ਹੌਲ ਚਾਹੁੰਦਾ ਹਾਂ ?

3. ਆਪਣੇ ਕਰੀਬਾਬ ਵਿੱਚ ਮੈਂ ਕਿੰਨੀ ਇੱਜਤ ਚਾਹੁੰਦਾ ਹਾਂ ?

4. ਘਰ ਪੱਕੇ : ਅੱਜ ਤੋਂ 10 ਸਾਲ ਬਾਅਦ :

1. ਮੈਂ ਆਪਣੇ ਪਰਿਵਾਰ ਨੂੰ ਕਿਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਦਾ ਜੀਵਨ ਸਤਰ ਦੇਣਾ ਚਾਹੁੰਦਾ ਹਾਂ ?

2. ਮੈਂ ਕਿਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਦੇ ਘਰ ਵਿੱਚ ਰਹਿਣਾ ਚਾਹੁੰਦਾ ਹਾਂ ?

3. ਮੈਂ ਕਿਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਆਪਣੀਆਂ ਛੁੱਟੀਆਂ ਬਿਤਾਉਣਾ ਚਾਹੁੰਦਾ ਹਾਂ ?

4. ਆਪਣੇ ਬੱਚਿਆਂ ਦੇ ਸ਼ੁਰੂਆਤੀ 18 ਸਾਲਾਂ ਵਿੱਚ ਮੈਂ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੀ ਕਿੰਨੀ ਅਗਵਾਈ ਸਹਾਇਤਾ ਕਰਨਾ ਚਾਹੁੰਦਾ ਹਾਂ ?

5. ਸਮਾਜਿਕ ਪੱਕੇ : ਅੱਜ ਤੋਂ 10 ਸਾਲ ਬਾਅਦ :

1. ਮੇਰੇ ਕੋਲ ਕਿਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਦੇ ਦੇਸਤ ਹੋਣੇ ਚਾਹੀਦੇ ਹਨ ?

2. ਮੈਂ ਕਿਹੜੇ ਸਮਾਜਿਕ ਸਮੂਹਾਂ ਨਾਲ ਜੁੜਨਾ ਚਾਹੁੰਦਾ ਹਾਂ ?

3. ਮੈਂ ਕਿਨ੍ਹਾਂ ਸੰਸਥਾਵਾਂ ਦਾ ਲੀਡਰ ਬਣਨਾ ਚਾਹੁੰਦਾ ਹਾਂ ?

4. ਮੈਂ ਕਿਨ੍ਹਾਂ ਸਮਾਜਿਕ ਸਮੱਸਿਆਵਾਂ ਨੂੰ ਦੂਰ ਕਰਨ ਦੀ ਪਹਿਲ ਕਰਨੀ ਚਾਹੁੰਦਾ ਹਾਂ ?

ਕੁੱਝ ਸਾਲ ਪਹਿਲਾਂ ਮੇਰੇ ਪੁੱਤਰ ਨੇ ਜੋਰ ਦੇ ਕੇ ਕਿਹਾ ਕਿ ਮੈਂ ਉਸਦੇ ਨਾਲ ਮਿਲਕੇ ਉਸਦੇ ਕੁੱਝ ਦੇ ਪਿੱਲੇ ਲਈ ਇੱਕ ਡਾਗਹਾਊਸ ਬਣਵਾਵਾਂ। ਮੇਰਾ ਪੁੱਤਰ ਪੀਨਟ ਨਾਂ ਦੇ ਇਸ ਪਿੱਲੇ ਨੂੰ ਬਹੁਤ ਪ੍ਰੇਮ ਕਰਦਾ ਸੀ ਤੇ ਉਸਨੂੰ ਇਸ ਤੇ ਨਾਜ ਸੀ। ਪੁੱਤਰ ਦਾ ਉਤਸ਼ਾਹ ਦੇਖਕੇ ਮੈਂ ਉਸਦੇ ਲਗਾਤਾਰ ਪਾਏ ਜੋਰ ਨੂੰ ਨਾ ਟਾਲ ਸਕਿਆ ਤੇ ਇਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਅਸੀਂ ਦੋਵੇਂ ਮਿਲਕੇ ਪੀਨਟ ਵਾਸਤੇ ਘਰ ਬਣਾਉਣ ਵਿੱਚ ਜੁਟ ਗਏ। ਕਾਰਪੋਟਰੀ ਦੀ ਸਮਝ ਸਾਨੂੰ ਦੋਨਾਂ ਨੂੰ ਮਿਲਕੇ ਵੀ ਜ਼ੋਰੇ ਸੀ ਤੇ ਜਿਹੜਾ ਘਰ ਬਣਿਆ, ਉਹ ਇਸ ਗੱਲ ਦਾ ਸਬੂਤ ਸੀ।

ਕੁੱਝ ਸਮੇਂ ਬਾਅਦ ਮੇਰਾ ਇੱਕ ਚੰਗਾ ਦੇਸਤ ਆਇਆ ਤੇ ਸਾਡੇ ਉਸ ਡਾਗਹਾਊਸ ਨੂੰ ਦੇਖਣ ਤੋਂ ਬਾਅਦ ਉਸਨੇ ਪੁੱਛਿਆ, 'ਤੁਸੀਂ ਲੋਕਾਂ ਨੇ ਪੌੜ ਤੇ ਇਹ ਕੀ ਲਟਕਾਇਆ ਹੋਇਆ ਹੈ ? ਕਿਉਂ, ਇਹ ਡਾਗਹਾਊਸ ਤਾਂ ਨਹੀਂ ਹੈ ?' ਮੈਂ ਹਾਂ ਵਿੱਚ ਜਵਾਬ ਦਿੱਤਾ। ਇਹ ਉਸਨੇ ਸਫ਼ੀਆਂ ਕੁੱਝ ਗੱਲਾਂ ਤਿਆਰ ਕੀਤੀਆਂ ਵੱਲ ਪਿਆਨ ਦਿਵਾਇਆ ਤੇ ਆਪਣੀ ਪੂਰੀ ਗੱਲ ਦਾ ਜਾਰ ਇਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਕਿਹਾ, 'ਤੁਸੀਂ ਲੋਕਾਂ ਨੇ ਕੋਈ ਯੋਜਨਾ ਬਣਾਈ ਹੈ। ਅੱਜ ਕੱਲ੍ਹ ਕੋਈ ਬਿਨਾਂ ਬਿਲਕੁਲ ਪਿੱਟ ਦੇ ਡਾਗਹਾਊਸ ਨਹੀਂ ਬਣਾਉਂਦਾ।'

ਦੇ ਕੈਰੀਅਰ ਵਿੱਚ ਜਾਵੇਗੇ ?' ਡੈਨ ਨੇ ਮੇਰੀ ਵੱਲ ਦੇਖਿਆ ਤੇ ਕਿਹਾ, 'ਅੱਜ ਨਹੀਂ। ਲਿਖਣ ਤੇ ਰਿਪੋਰਟਿੰਗ ਕਰਨਾ ਬੜਾ ਪਸੰਦ ਹੈ ਤੇ ਮੈਨੂੰ ਕਾਲਜ ਦੇ ਅਖਬਾਰ ਵਿੱਚ ਥੋੜ੍ਹਾ ਕਰਨ ਨਾਲ ਬਹੁਤ ਮਜ਼ਾ ਆਉਂਦਾ ਹੈ। ਪਰ ਪੜ੍ਹਕਾਰਾਂ ਦੀ ਕਮਾਈ ਬੋਝੀ ਜਿਹੀ ਲੱਗਦੀ ਹੈ। ਤੇ ਮੈਂ ਭੁੱਖਾ ਮਰਨਾ ਨਹੀਂ ਚਾਹੁੰਦਾ।'

ਇਸ ਤੋਂ ਬਾਅਦ ਮੈਂ ਪੰਜ ਸਾਲ ਤੱਕ ਡੈਨ ਨੂੰ ਨਹੀਂ ਮਿਲਿਆ। ਫਿਰ ਇਕ ਸਮੇਂ ਨੂੰ ਉਹ ਮੈਨੂੰ ਨਿਊ ਆਲਿਬਾਨਸ ਵਿੱਚ ਮਿਲਿਆ। ਡੈਨ ਕਿਸੇ ਇਲੈਕਟ੍ਰੀਸ਼ਿਅਨ ਕੰਪਨੀ ਵਿੱਚ ਅਸਿਸਟੈਂਟ ਪਰਸਨਲ ਡਾਇਰੈਕਟਰ ਦੇ ਤੌਰ ਤੇ ਕੰਮ ਕਰ ਰਿਹਾ ਸੀ। ਤੇ ਉਸਨੇ ਮੈਨੂੰ ਵੇਖੇ ਮੇਰੀ ਕੰਪਨੀ ਵੀ ਵਧੀਆ ਹੈ ਤੇ ਸਿੱਧੇ ਤਾਂਈ ਜਾਬ ਸਿਕਿਊਰਿਟੀ ਦਾ ਸਵਾਲ ਹੈ ਉਹ ਮੇਰੇ ਕੋਲ ਹੈ। ਪਰ ਇਸ ਕੰਮ ਵਿੱਚ ਮੇਰਾ ਦਿਲ ਨਹੀਂ ਲੱਗਦਾ। ਹੁਣ ਮੈਂ ਸੋਚਦਾ ਹਾਂ ਕਿ ਕਦੇ ਕਦਨ ਦੇ ਬਾਅਦ ਮੈਂ ਕਿਸੇ ਪ੍ਰਕਾਸ਼ਕ ਦੇ ਕੋਲ ਜਾਂ ਕਿਸੇ ਅਖਬਾਰ ਵਿੱਚ ਕੰਮ ਕੀਤਾ ਹੁੰਦਾ।

ਭੈਨ ਦ ਰਵਈਏ ਤੋਂ ਬੇਰੀਅਤ ਤੇ ਬੇਸੁਆਦੀ ਸਮੱਸਟ ਇੱਸ ਚਹੀ ਸੀ। ਉਹ ਯਾ
ਚੀਜ ਵਿੱਚ ਬੁਰਾਈ ਦੇਖ ਰਿਹਾ ਸੀ। ਜਦੋਂ ਤਕ ਉਹ ਆਪਣੀ ਨੌਕਰੀ ਛੱਡਕੇ ਪਤਕੁਰੀ ਵਿੱਚ
ਨਹੀਂ ਜਾਵੇਗਾ, ਉਸਨੂੰ ਉਸਦੀ ਮਨਚਾਹੀ ਸਫਲਤਾ ਹਾਸਲ ਨਹੀਂ ਹੋ ਪਵੇਗੀ। ਸਫਲਤਾ ਕਿੰਨੇ
ਪੂਰੇ ਮਨ ਤੋਂ ਯਤਨ ਕਰਨ ਦੀ ਲੋੜ ਹੁੰਦੀ ਹੈ ਤੇ ਤੁਸੀਂ ਕੰਮ ਵਿੱਚ ਪੂਰਾ ਮਨ ਤਾਂ ਹੀ ਲਾ ਸਕਦੇ
ਹੋ ਜਦੋਂ ਤੁਸੀਂ ਇਸ ਨੂੰ ਪਸੰਦ ਕਰੋ।

ਜੇਕਰ ਭੈਨ ਨੇ ਆਪਣਾ ਮਨਪਸੰਦ ਕੰਮ ਕੀਤਾ ਹੁੰਦਾ, ਤਾਂ ਉਹ ਅੱਜ ਅਪਣਾ ਵੀ
ਵੱਡੀਆਂ ਵਿੱਚ ਕਾਫੀ ਉਥਾਰੀ ਤੇ ਹੁੰਦਾ ਤੇ ਲੰਮੇ ਸਮੇਂ ਵਿੱਚ ਉਸਨੂੰ ਅੱਜ ਤੋਂ ਜ਼ਿਆਦਾ ਪੈਸੇ ਤੇ
ਇਮਾਨੀ ਸੰਤੋਖ ਮਿਲ ਰਿਹਾ ਹੁੰਦਾ।

ਆਪਣੇ ਨਾਪਸੰਦਗੀ ਤੇ ਕੰਮ ਨੂੰ ਛੱਡਕੇ ਆਪਣਾ ਮਨਪਸੰਦ ਕੰਮ ਕਰਨਾ ਉਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਹੈ ਜਿਵੇਂ 10 ਸਾਲ ਪੁਰਾਣੀ ਕਾਰ ਵਿੱਚ 500 ਹਾਜ਼ਾਪਾਵਰ ਦੀ ਮੋਟਰ ਲਾ ਦਿੱਤੀ ਜਾਵੇ।

ਸਾਡੇ ਸਾਰਿਆਂ ਦੀਆਂ ਇੱਛਾਵਾਂ ਹੁੰਦੀਆਂ ਹਨ। ਅਸੀਂ ਸਾਰੇ ਸਾਫ਼ ਨੂੰ ਦੇਖਦੇ ਹਾਂ ਕਿ ਅੱਡੇ ਸੰਚਾਰ ਕੀ ਕਰਨਾ ਚਾਹੁੰਦੇ ਹਾਂ। ਪਰ ਸਾਡੇ ਵਿੱਚੋਂ ਬਹੁਤ ਘੱਟ ਲੋਕ ਹੀ ਅਸਲ ਵਿੱਚ ਆਪਣੀਆਂ ਇੱਛਾਵਾਂ ਦਾ ਕਹਿਣਾ ਮੰਨਦੇ ਹਨ। ਇਸਦੀ ਬਜਾਏ, ਅਸੀਂ ਆਪਣੀ ਇੱਛਾਵਾਂ ਦਾ ਗਲਾ ਘੁਟ ਦਿੰਦੇ ਹਾਂ। ਸਫਲਤਾ ਦੀ ਗੱਤਿਆ ਕਰਨ ਵਾਸਤੇ ਅਸੀਂ ਪੰਜ ਤਰ੍ਹਾਂ ਦੇ ਹਥਿਆਰਾਂ ਨੂੰ ਇਸਤੇਮਾਲ ਕਰਦੇ ਹਾਂ। ਇਨ੍ਹਾਂ ਹਥਿਆਰਾਂ ਨੂੰ ਨਸ਼ਟ ਕਰ ਦਿਓ, ਕਿਉਂਕਿ ਇਹ ਹਥਿਆਰ ਬਦਲਨਯੋਗ ਹਨ।

1. ਆਪਣੇ ਆਪ ਨੂੰ ਨਕਾਬਲ ਸਮਝਣਾ :- ਤੁਸੀਂ ਦਰਜਨਾਂ ਲੋਕਾਂ ਨੂੰ ਇਹ ਗੱਲੋਂ

ਸੁਣਿਆ ਹੋਵੇਗਾ, 'ਮੈਂ ਡਾਕਟਰ (ਜਾਂ ਐਕਸੀਕਿਊਟਿਵ ਜਾਂ ਕਮਰਸ਼ੀਅਲ ਅਹਾਟਿਸਟ ਬਣਨਾ ਚਾਹੁੰਦਾ ਹਾਂ, ਪਰ ਮੈਂ ਇਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਨਹੀਂ ਕਰ ਸਕਦਾ।' ਜੇਕਰ ਮੈਂ ਕੰਸਿਸ ਕੀਤੀ ਤਾਂ ਮੈਂ ਸਫਲ ਨਹੀਂ ਹੋਵਾਂ।' 'ਮੇਰੇ ਕੋਲ ਸਿੱਖਿਆ ਜਾਂ ਤਜਰਬੇ ਦੀ ਘਾਟ ਹੈ' ਕਈ ਮੁੰਡੇ-ਕੁੜੀਆਂ ਇਹਨਾਂ ਇੱਛਾਵਾਂ ਨੂੰ ਮਾਰ ਦਿੰਦੇ ਹਨ।

[illegible]

Результаты

ਪ੍ਰਗਟੀਕਾ :- 'ਇਸ ਸਤਰ ਵਿਚ ਆਪਣੇ ਉਪਰਾਲੇ ਨੂੰ ਇਕਦਮ ਤੁਰੰਤ ਇਕ ਦੇ ਉੱਤੇ ਇਕ ਖੜੇ ਹੋਏ ਹਨ,' ਵਰਗੇ ਵਿਚਾਰ ਵੀ ਇਛਾ ਨੂੰ ਇਕਦਮ ਮਾਰ ਦਿੰਦੇ ਹਨ।

ਮਾਂ-ਪਿਉ ਦੀ ਆਗਿਆ-ਆਦੇਸ਼ :- ਮੈਂ ਸੰਕਤਿਆਂ ਬੱਚਿਆਂ ਨੂੰ ਆਪਣਾ ਕੈਰੀਅਰ ਚੁਣਦੇ ਸਮੇਂ ਇਹ ਕਹਿਣਿਆਂ ਸੁਣਿਆ ਹੈ, 'ਮੇਰਾ ਮਨ ਤਾਂ ਦੂਜਾ ਕੈਰੀਅਰ ਚੁਣਨ ਦਾ ਸੀ, ਪਰ ਮੇਰੇ ਮਾਂ-ਪਿਓ ਨੇ ਮੈਨੂੰ ਇਹ ਕੈਰੀਅਰ ਚੁਣਨ ਲਈ ਕਿਹਾ, ਇਸ ਲਈ ਮੈਂ ਇਸ ਨੂੰ ਚੁਣ ਲਿਆ।' ਜਿਆਦਾਤਰ ਮਾਂ-ਪਿਓ ਆਪਣੇ ਬੱਚਿਆਂ ਨੂੰ ਜਾਣ-ਬੁਝਕੇ ਇਹ ਆਦੇਸ਼ ਨਹੀਂ ਦੇਂਦੇ ਕਿ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਕੀ ਕਰਨਾ ਚਾਹੀਦਾ ਹੈ। ਹਰ ਬੁੱਧੀਮਾਨ ਮਾਤਾ-ਪਿਤਾ ਆਪਣੇ ਬੱਚੇ ਨੂੰ ਜ਼ਿੰਦਗੀ ਵਿੱਚ ਸਫਲ ਦੇਖਣਾ ਚਾਹੁੰਦਾ ਹੈ। ਜੇਕਰ ਬੱਚਾ ਸ਼ਾਂਤੀ ਨਾਲ ਇਹ ਸਮਝਾਵੇ ਕਿ ਉਹ ਦੂਜਾ ਕੈਰੀਅਰ ਕਿਉਂ ਚੁਣਨਾ ਚਾਹੁੰਦਾ ਹੈ, ਤਾਂ ਮਾਤਾ-ਪਿਤਾ ਉਸਦੀ ਗੱਲ ਨੂੰ ਸੁਣਨਗੇ ਤੇ ਕੋਈ ਤਨਾਅ ਨਹੀਂ ਪੈਦਾ ਹੋਵੇਗਾ। ਕਿਉਂਕਿ ਬੱਚੇ ਦੇ ਕੈਰੀਅਰ ਦੇ ਬਾਰੇ ਮਾਤਾ-ਪਿਤਾ ਤੇ ਬੱਚਾ ਦੋਨਾਂ ਦਾ ਨਿਸ਼ਾਨਾ ਇੱਕ ਹੀ ਹੈ : ਸਫਲਤਾ।

ਪਰਿਵਾਰਿਕ ਸਿਮੇਂਟਾਰੀ :- 'ਜੇਕਰ ਮੈਂ ਪੰਜ ਸਾਲ ਪਹਿਲਾਂ ਨੌਕਰੀ ਬਦਲ ਲਈ ਹੁੰਦੀ, ਤਾਂ ਬੰਗਾ ਰਹਿੰਦਾ ਪਰ ਹੁਣ ਮੇਰੇ ਕੋਲ ਪਰਿਵਾਰ ਹੈ ਤੇ ਇਸ ਖਾਤਿਰ ਮੈਂ ਹੁਣ ਕੁੱਝ ਨਹੀਂ ਕਰ ਸਕਦਾ।' ਇਹ ਨਜ਼ਰੀਆ ਵੀ ਤੁਹਾਡੀਆਂ ਇੱਛਾਵਾਂ ਦੀ ਹੱਤਿਆ ਕਰਨ ਦਾ ਹਥਿਆਰ ਹੈ।

ਇਨ੍ਹਾਂ ਗੀਤਾਂ ਕਰਨ ਵਾਲੇ ਹਥਿਆਰਾਂ ਨੂੰ ਸੁੱਟ ਦਿਓ। ਯਾਦ ਰੱਖੋ, ਪੂਰੀ ਸਕਤੀ ਕਰਨ ਦਾ ਇਕਲੋਤਾ ਫੰਗ, ਪੂਰੀ ਤਾਕਤ ਲਾਲ ਨਿਸ਼ਾਨੇ ਵੱਲ ਚਲ ਪੈਣ ਦਾ ਇਕੱਲਾ

ਇਕਥਉਣ ਵਾਲੇ ਆਟੋਮੋਟਿਕ ਯੰਤਰ ਦੀ ਘਾਟ ਸੀ। ਉਹ ਛੋਟੀ ਹੀ ਚੁੰਬਿਤੀ ਵਿੱਚ ਪੈ ਜਾਂਦਾ। ਉਸਦੇ ਕੰਮ ਬਿਨਾਂ ਨੀਤੀਆਂ ਦੇ ਹੁੰਦੇ ਸਨ। ਉਹ ਹਿਚਕਦਾ ਸੀ, ਕਦੇ ਇਧਰ ਤੇ ਕਦੇ ਉਥੇ ਜਾਂਦਾ, ਇਹ ਸੋਚਦਾ ਕਿ ਉਸਨੂੰ ਇਸ ਹਾਲਤ ਵਿੱਚ ਕੀ ਕਰਨਾ ਚਾਹੀਦਾ ਹੈ। ਚੁੰਬਿਕ ਉਸੇ ਕੋਲ ਨਿਸ਼ਾਨੇ ਨੂੰ ਹਾਸਿਲ ਕਰਨ ਦੀ ਲਗਨ ਨਹੀਂ ਸੀ, ਇਸ ਵਾਸਤੇ ਜੇਕਰ ਆਸਚ ਸਿੰਗੀ ਸੇ ਮੋਖੀ ਰਾਹ ਤੇ ਲੜਖੜਾਂਦਾ ਹੋਇਆ ਚਲ ਰਿਹਾ ਸੀ।

ਕੀ ਮੈਂ ਤੁਹਾਨੂੰ ਉੱਤੇ ਲਿਖੇ ਹੋਏ ਹਿੱਸੇ ਨੂੰ ਦੁਬਾਰਾ ਪੜ੍ਹਨ ਲਈ ਖੋਜਤੀ ਕਰ ਸਕਾਂਗਾ? ਇਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਹੁਣੇ ਕਰੋ। ਇਸ ਧਾਰਣਾ ਨੂੰ ਆਪਣੇ ਦਿਮਾਗ ਵਿੱਚ ਬੈਠ ਜਾਣ ਦਿੰਦੇ। ਬੇਹੱਦ ਸਫਲ ਲੋਕਾਂ ਦੇ ਜੀਵਨ ਦਾ ਅਧਿਐਨ ਕਰੋ। ਇਹ ਏਥੇ ਕਿ ਉਨ੍ਹਾਂ ਸਾਰਿਆਂ ਨੇ ਆਪਣੇ ਨਿਸ਼ਾਨਿਆਂ ਦੇ ਪ੍ਰਤੀ ਸਮਰਪਣ ਕਰ ਦਿੱਤਾ ਸੀ। ਏਥੇ ਕਿ ਕਿਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਕਿਸੇ ਬੇਹੱਦ ਸਫਲ ਬੰਦੇ ਦੀ ਜ਼ਿੰਦਗੀ ਉਸਦੇ ਨਿਸ਼ਾਨੇ ਦੇ ਚਾਰੇ ਪਾਸੇ ਘੁੰਮਦੀ ਹੈ।

ਨਿਸ਼ਾਨੇ ਦੇ ਸਾਹਮਣੇ ਸਮਰਪਣ ਕਰੋ। ਸੰਕਰਮਣ ਸਮਰਪਣ ਕਰੋ। ਉਸਨੂੰ ਆਪਣੇ ਦਿਮਾਗ ਤੇ ਹਾਵੀ ਹੋ ਜਾਣ ਦਿਓ ਤੇ ਤਦ ਨਿਸ਼ਾਨਾ ਤੁਹਾਨੂੰ ਉਹ ਆਟੋਮੋਟਿਕ ਮੰਗਣ ਲੱਗੇ ਪ੍ਰਦਾਨ ਕਰੇਗਾ ਜਿਹੜਾ ਤੁਹਾਨੂੰ ਨਿਸ਼ਾਨੇ ਤੱਕ ਪਹੁੰਚਾਉਣ ਵਿੱਚ ਸਹਾਈ ਹੋਵੇਗਾ।

ਸਾਡੇ ਨਾਲ ਅਕਸਰ ਇਹ ਹੁੰਦਾ ਹੈ ਕਿ ਕਿਸੇ ਸ਼ਨਿਚਰਵਾਰ ਦੀ ਸਵੇਰ ਜਦ ਅਸੀਂ ਜੋ ਕੇ ਉੱਠਦੇ ਹਾਂ ਤਾਂ ਸਾਡੇ ਕੋਲ ਕੋਈ ਯੋਜਨਾ ਨਹੀਂ ਹੁੰਦੀ, ਅਸੀਂ ਨਹੀਂ ਜਾਣਦੇ ਕਿ ਅਸੀਂ ਅੱਜ ਕੀ ਕਰਨਾ ਹੈ। ਇਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਦੇ ਦਿਨਾਂ ਵਿੱਚ ਅਸੀਂ ਤਕਰੀਬਨ ਕੁੱਝ ਨਹੀਂ ਹਾਸਿਲ ਕਰ ਪਾਉਂਦੇ। ਅਸੀਂ ਦਿਨ ਨੂੰ ਇਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਹੀ ਗੁਜ਼ਾਰ ਦਿੰਦੇ ਹਾਂ, ਤੇ ਜਦ ਦਿਨ ਖਤਮ ਹੋ ਜਾਂਦਾ ਹੈ ਤਾਂ ਅਸੀਂ ਖੁਸ਼ ਹੋ ਜਾਂਦੇ ਹਾਂ। ਪਰ ਜਦੋਂ ਅਸੀਂ ਕਿਸੇ ਦਿਨ ਨੂੰ ਯੋਜਨਾ ਦੇ ਨਾਲ ਸ਼ੁਰੂ ਕਰਦੇ ਹਾਂ, ਤਾਂ ਸਾਡੇ ਕੰਮ ਫਟਾਫਟ ਹੋ ਜਾਂਦੇ ਹਨ।

ਇਹ ਆਮ ਤਜਰਬਾ ਇੱਕ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਸਬਕ ਸਿੱਖਾਉਂਦਾ ਹੈ : ਕਿਸੇ ਕੰਮ ਵਿੱਚ ਸਫਲਤਾ ਹਾਸਿਲ ਕਰਨ ਲਈ ਸਾਨੂੰ ਉਸ ਕੰਮ ਦੀ ਯੋਜਨਾ ਬਣਾਉਣੀ ਚਾਹੀਦੀ ਹੈ।

ਦੂਜੀ ਸੰਸਾਰ-ਜੰਗ ਦੇ ਪਹਿਲਾਂ ਵਿਗਿਆਨਿਕਾਂ ਨੂੰ ਪੁਆਂਤੂ ਦੀ ਪੁਸ਼ਲ ਸ਼ਕਤੀ ਦੇ ਅਹਿਸਾਸ ਸੀ। ਪਰ ਉਹ ਇਹ ਨਹੀਂ ਸੀ ਜਾਣਦੇ ਕਿ ਪੁਆਂਤੂ ਨੂੰ ਕਿਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਤਕਰੀਬੀ ਜਾਣੇ ਤਾਂ ਦੂਜੇ ਇਸਦੀ ਪੁਸ਼ਲ ਸ਼ਕਤੀ ਦਾ ਧਮਾਕਾ ਹੋਵੇ। ਜਦੋਂ ਅਮਰੀਕਾ ਜੰਗ ਵਿੱਚ ਉਤਰਿਆ, ਤਾਂ ਭਵਿੱਖਵਾਦੀ ਵਿਗਿਆਨਕਾਂ ਨੇ ਪਰਮਾਣੂ ਬੰਬ ਦੀ ਸੰਭਾਵਿਤ ਸ਼ਕਤੀ ਨੂੰ ਵੇਖਿਆ। ਇਕਦਮ ਇੱਕ ਯੋਜਨਾ ਬਣੀ ਜਿਸਦਾ ਕੇਵਲ ਇੱਕੋ ਨਿਸ਼ਾਨਾ ਸੀ : ਪੁਆਂਤੂ ਬੰਬ ਬਣਾਉਣਾ। ਬਾਕੀ ਸਾਰਾ ਕੁੱਝ ਇਤਿਹਾਸ ਹੈ। ਕੁੱਝ ਹੀ ਸਾਲਾਂ ਦੀ ਲਗਨ ਤੇ ਮਿਹਨਤ ਰੰਗ ਲਿਆਈ। ਪੁਆਂਤੂ ਬੰਬ ਡੇਰੇ ਗਏ ਤੇ ਜੰਗ ਖਤਮ ਹੋ ਗਈ। ਪਰ ਜੇਕਰ ਨਿਸ਼ਾਨਾ ਹਾਸਿਲ ਕਰਨ ਦੀ

ਯੋਜਨਾ ਨਹੀਂ ਬਣੀ ਹੁੰਦੀ ਤਾਂ ਪੁਆਂਤੂ ਨੂੰ ਤਬਾਹ ਕਰਨ ਦੀ ਪ੍ਰਕਿਰਿਆ ਸਾਹਿਦ ਇੰਨੀ ਛੋਟੀ ਨਹੀਂ ਹੋ ਪਾਉਂਦੀ। ਸਾਹਿਦ ਇਸ ਵਿੱਚ ਦਸ ਸਾਲ ਜਾਂ ਇਸ ਤੋਂ ਵੀ ਜਿਆਦਾ ਸਮੇਂ ਦੀ ਦੇਰੀ ਹੋਈ ਹੁੰਦੀ।

ਜੇਕਰ ਤੁਸੀਂ ਕੰਮ ਕਰਨਾ ਹੈ, ਤਾਂ ਉਸਦਾ ਨਿਸ਼ਾਨਾ ਬਣਾ ਲਵੋ।

ਸਾਡੇ ਉਤਪਾਦਨ ਦਾ ਭੱਠਾ ਹੀ ਬਹਿ ਜਾਵੇਗਾ, ਜੇਕਰ ਅਸੀਂ ਉਤਪਾਦਨ ਦੇ ਟਾਰਗੇਟ ਨੂੰ ਬਣਾਉਂਦੇ। ਸਾਰੀਆਂ ਕੰਪਨੀਆਂ ਦੇ ਅਫਸਰ ਟਾਰਗੇਟ ਭੇਟ ਤੇ ਉਤਪਾਦਨ ਦੀ ਗਿਣਤੀ ਦਾ ਨਿਸ਼ਾਨਾ ਬਣਾਉਂਦੇ ਹਨ। ਸੋਲਜ਼ਮੈਨ ਤਦੋਂ ਹੀ ਜਿਆਦਾ ਸਾਮਾਨ ਵੇਚ ਪਾਉਂਦੇ ਹਨ ਜਦੋਂ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨਿਸ਼ਾਨਾ ਬਣਾਉਣ ਵਿੱਚ ਮਾਲ ਵੇਚਣ ਦਾ ਨਿਸ਼ਾਨਾ ਦਿੱਤਾ ਜਾਂਦਾ ਹੈ। ਪ੍ਰੋਫੈਸਰ ਜਾਣਦੇ ਹਨ ਨੂੰ ਨਿਸ਼ਾਨਾ ਬਣਾਉਣ ਤਾਂਹੀਂ ਆਪਣੇ ਟਰਮ-ਪੇਪਰ ਲਿਖ ਪਾਉਂਦੇ ਹਨ ਜਦੋਂ ਕਿ ਉਸਦੇ ਲਈ ਕਿ ਵਿਦਿਆਰਥੀ ਤਾਂਹੀਂ ਆਪਣੇ ਟਰਮ-ਪੇਪਰ ਲਿਖ ਪਾਉਂਦੇ ਹਨ ਜਦੋਂ ਕਿ ਉਸਦੇ ਲਈ ਡਿਫਰੈਂਸ ਤੈਅ ਕਰ ਦਿੱਤੀ ਜਾਂਦੀ ਹੈ।

ਤਾਂ ਜੇਕਰ ਤੁਸੀਂ ਸਫਲਤਾ ਵੱਲ ਅੱਗੇ ਵਧਣਾ ਚਾਹੁੰਦੇ ਹੋ ਤਾਂ ਨਿਸ਼ਾਨਾ ਤੈਅ ਕਰੋ : ਡਿਫਰੈਂਸ ਬਣਾਓ, ਕਿਸ ਤਾਰੀਖ ਤੱਕ ਤੁਸੀਂ ਨਿਸ਼ਾਨਾ ਹਾਸਿਲ ਕਰੋਗੇ ਇਹ ਤੈਅ ਕਰੋ। ਆਪਣੇ ਆਪ ਇਹ ਤੈਅ ਕਰੋ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਇੰਨੇ ਸਮੇਂ ਵਿੱਚ ਇੰਨਾ ਹਾਸਿਲ ਕਰੋਗੇ। ਤੁਸੀਂ ਕੇਵਲ ਉਨ੍ਹਾਂ ਹੀ ਹਾਸਿਲ ਕਰ ਸਕਦੇ ਹੋ, ਜਿੰਨਾ ਹਾਸਿਲ ਕਰਨ ਦੀ ਤੁਸੀਂ ਯੋਜਨਾ ਬਣਾਈ ਹੋ।

‘ਇਊਲੇਨ’ ਯੂਨੀਵਰਸਿਟੀ ਸਕੂਲ ਆਫ ਮੈਡੀਸਨ ਦੇ ਡਾਕਟਰ ਜਾਰਜ ਈ. ਬਰਕ ਇਨਸਾਨੀ ਚਿਰਜੀਵਤਾ ਦੇ ਮਾਹਿਰ ਹਨ। ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੇ ਮੁਤਾਬਿਕ ਕਈ ਚੀਜ਼ਾਂ ਤੋਂ ਇਹ ਤੈਅ ਹੁੰਦਾ ਹੈ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਕਿੰਨੇ ਸਮੇਂ ਤੱਕ ਜੀਵੋਗੇ : ਭਾਰ, ਅਨੁਵੰਸ਼ਿਕਤਾ, ਖਾਣ-ਪੀਣ, ਦਿਮਾਗੀ ਪਰੇਸ਼ਾਨੀਆਂ, ਨਿੱਜੀ ਆਦਤਾਂ। ਪਰ ਡਾ. ਬਰਕ ਕਹਿੰਦੇ ਹਨ, ‘ਛੋਟੀ ਮਰਨ ਦਾ ਸਭ ਤੋਂ ਸੋਖਾ ਤਰੀਕਾ ਹੈ ਰਿਟਾਇਰ ਹੋ ਜਾਣਾ ਤੇ ਕੁੱਝ ਨਾ ਕਰਨਾ। ਹਰ ਇਨਸਾਨ ਨੂੰ ਜ਼ਿੰਦਾ ਰਹਿਣ ਲਈ ਜੀਵਨ ਵਿੱਚ ਦਿਲਚਸਪੀ ਲੈਣੀ ਚਾਹੀਦੀ ਹੈ।’

ਸਾਡੇ ਵਿੱਚੋਂ ਹਰ ਇੱਕ ਦੇ ਕੋਲ ਵਿਕਲਪ ਹਨ। ਰਿਟਾਇਰਮੈਂਟ ਸਾਡੀ ਸ਼ੁਰੂਆਤ ਲਈ ਵੀ ਹੋ ਸਕਦਾ ਹੈ ਤੇ ਅੰਤ ਲਈ ਵੀ। ‘ਕੁੱਝ ਨਾ ਕਰੋ, ਬਸ ਖਾਓ, ਸੌਣ ਤੇ ਦਿਨ ਕੱਟੋ’ ਦਾ ਰਵੱਈਆ ਰੀਟਾਇਰਮੈਂਟ ਦਾ ਆਪਣੇ-ਆਪ ਨੂੰ ਛੋਟੀ ਨਾਲ ਜ਼ਹਿਰ ਦੇ ਦਿਓ। ਵਾਲਾ ਰਾਹ ਹੈ। ਜਿਹੜੇ ਲੋਕ ਰਿਟਾਇਰਮੈਂਟ ਨੂੰ ਉੱਦਮੀ ਜੀਵਨ ਦਾ ਅੰਤ ਮੰਨਦੇ ਹਨ, ਉਨ੍ਹਾਂ ਵਿੱਚੋਂ ਜ਼ਿਆਦਾਤਰ ਲੋਕਾਂ ਦੇ ਜੀਵਨ ਦਾ ਅੰਤ ਵੀ ਇਸਦੇ ਇਕਦਮ ਬਾਅਦ ਹੋ ਜਾਂਦਾ ਹੈ। ਚੁੱਕੀ ਹੁਣ ਜੀਵਨ ਦਾ ਕੋਈ ਨਿਸ਼ਾਨਾ ਨਹੀਂ ਬਚਿਆ, ਜੀਉਣ ਦਾ ਕੋਈ ਕਾਰਨ ਨਹੀਂ ਬਚਿਆ, ਇਸ

ਲਈ ਜਿੰਦਗੀ ਖਤਮ ਹੋ ਜਾਂਦੀ ਹੈ।

ਦੂਜੇ ਪਾਸੇ ਰਿਟਾਇਰ ਹੋਣ ਦਾ ਸਿਆਣਪ ਡਰਪੁਰ ਰਵੱਈਆ ਹੈ, 'ਮੈਂ ਹੁਣ ਨਵੇਂ ਸਿਰਫ਼ ਸ਼ੁਰੂਆਤ ਕਰਾਂਗਾ।' ਮੇਰੇ ਬਹੁਤ ਚੰਗੇ ਦੇਸਤ ਲਿਊ ਗਾਰਡਨ ਨੇ ਰਿਟਾਇਰ ਹੋਣ 'ਤੇ ਇਸੇ ਤਰੀਕੇ ਨੂੰ ਚੁਣਿਆ। ਲਫ਼ ਕੁੱਝ ਸਾਲ ਪਹਿਲਾਂ ਅਟਲਾਂਟਾ ਦੇ ਸਭ ਤੋਂ ਵੱਡੇ ਬੈਂਕ ਦੇ ਵਾਈਸ-ਪ੍ਰੈਜ਼ੀਡੈਂਟ ਦੇ ਤੌਰ ਤੇ ਰਿਟਾਇਰ ਹੋਏ ਸਨ। ਪਰ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੇ ਆਪਣੇ ਰਿਟਾਇਰਮੈਂਟ ਦੇ ਦਿਨ ਨੂੰ ਆਪਣੀ ਨਵੀਂ ਜਿੰਦਗੀ ਦੀ ਸ਼ੁਰੂਆਤ ਮੰਨਿਆ। ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੇ ਆਪਣੇ ਆਪ ਨੂੰ ਕਿਸੇ ਸਲਾਹਕਾਰ ਦੇ ਰੂਪ ਵਿੱਚ ਸਥਾਪਿਤ ਕੀਤਾ। ਤੇ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੀ ਤਰੱਕੀ ਹੈਰਾਨੀਜਨਕ ਸੀ।

ਹੁਣ ਉਹ ਸੱਠ ਤੇ ਸੱਤਵਾਂ ਦੇ ਵਿੱਚਕਾਰ ਹਨ, ਉਹ ਢੇਰ ਸਾਰੇ ਗਾਹਕਾਂ ਨੂੰ ਸੇਵਾ ਦੇਂਦੇ ਹਨ ਤੇ ਵਕਤਾ ਦੇ ਰੂਪ ਵਿੱਚ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੀ ਸਾਰੇ ਦੇਸ਼ ਵਿੱਚ ਮੰਗ ਹੈ। ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੀ ਇੱਕ ਸੋਲਾ 'ਪੀ ਸਿਗਮਾ ਏਪਸੀਲਾਨ' ਨਾਂ ਦੀ ਸੰਸਥਾ ਬਣਾਉਣ ਦੀ ਸੀ ਜਿਹੜੀ ਪ੍ਰੋਫੈਸਰਨ ਸੋਲਮੇਨ ਤੇ ਸੋਲਜ਼ ਐਕਜੀਕਿਊਟਿਵ ਦੀ ਸੰਸਥਾ ਹੋਵੇ। ਹਰ ਵਾਰ ਜਦੋਂ ਮੈਂ ਦੇਖਦਾ ਹਾਂ ਲਿਊ ਦੀ ਉਮਰ ਮੈਨੂੰ ਪਹਿਲੇ ਤੋਂ ਘੱਟ ਦਿਖਦੀ ਹੈ। ਹੁਣ ਵੀ ਆਪਣੀ ਆਤਮਾ ਵਿੱਚ ਉਹ 30 ਸਾਲਾਂ ਦੇ ਜਾਗਦਾ ਹਨ। ਮੈਂ ਇਹੋ ਜਿਹੇ ਬਹੁਤ ਘੱਟ ਲੋਕਾਂ ਨੂੰ ਜਾਣਦਾ ਹਾਂ ਜਿਹੜੇ ਇੰਨੀ ਉਮਰ ਵਿੱਚ ਜੀਵਨ ਦੇ ਸੁਖਾਂ ਦੀ ਇੰਨੀ ਫਸਲ ਕੱਟ ਰਹੇ ਹਨ ਜਿੰਨਾਂ ਕਿ ਉਹ ਸੀਨੀਅਰ ਸਿਟੀਜਨ, ਜਿਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਰਿਟਾਇਰਮੈਂਟ ਨੂੰ ਆਪਣੇ ਜੀਵਨ ਦਾ ਅੰਤ ਨਹੀਂ ਮੰਨਿਆ।

ਤੇ ਲਿਊ ਗਾਰਡਨ ਦੀ ਤਰ੍ਹਾਂ ਦੇ ਲੋਕ ਬੇਰਿੰਗ ਬੁੱਢੇ ਨਹੀਂ ਹੁੰਦੇ ਹਨ, ਜਿਹੜੇ ਕੋਈ ਆਪਣੇ ਦੁਖਾਂ ਦੀ ਦਾਸਤਾਨ ਹੀ ਸੁਣਾਦੇ ਗੀਹਣ।

ਨਿਸ਼ਾਨ, ਪੁਸ਼ਲ ਨਿਸ਼ਾਨ, ਕਿਸੇ ਆਦਮੀ ਨੂੰ ਜਿੰਦਾ ਰੱਖ ਸਕਦਾ ਹੈ, ਚਾਹੇ ਉਸਦੀ ਸਰੀਰਕ ਸਥਿਤੀ ਕਿਹੋ ਜਿਹੀ ਵੀ ਹੋਵੇ। ਮਿਸਿਜ਼ ਡੀ. ਮੇਰੇ ਕਾਲਜ ਦੇ ਇੱਕ ਮਿੱਥਰ ਦੀ ਮਾਂ ਸੀ। ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਉਦੋਂ ਹੀ ਕੈਂਸਰ ਹੋ ਗਿਆ ਸੀ ਜਦੋਂ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦਾ ਪੁੱਤਰ ਕੋਵਲ ਦੇ ਸਾਲ ਦਾ ਹੀ ਸੀ। ਇੰਨਾਂ ਹੀ ਨਹੀਂ, ਬੀਮਾਰੀ ਦਾ ਪਤਾ ਚਲਣ ਤੋਂ ਤਿੰਨ ਮਹੀਨੇ ਪਹਿਲਾਂ ਹੀ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੇ ਪਤੀ ਦੀ ਮੌਤ ਹੋ ਗਈ। ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੇ ਡਾਕਟਰਾਂ ਨੇ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਕੋਈ ਦਿਲਾਸਾ ਨਹੀਂ ਦਿੱਤਾ। ਪਰ ਮਿਸਿਜ਼ ਡੀ ਨੇ ਹਾਰ ਨਹੀਂ ਮੰਨੀ। ਉਨ੍ਹਾਂ ਦਾ ਸੰਕਲਪ ਸੀ ਕਿ ਉਹ ਆਪਣੇ ਦੋ ਸਾਲਾਂ ਦੇ ਬੱਚੇ ਨੂੰ ਸਫਲਤਾ ਪ੍ਰਕਾਸ਼ ਕਾਲਜ ਦੀ ਪੜ੍ਹਾਈ ਪੂਰੀ ਕਰਵਾਉਣਗੇ। ਆਪਣੇ ਪਤੀ ਦੁਆਰਾ ਛੱਡੀ ਗਈ ਇੱਕ ਛੋਟੀ ਜਿਹੀ ਕਰਿਆਨੇ ਦੀ ਦੁਕਾਨ ਚਲਾਕੇ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੇ ਪੜ੍ਹਾਈ ਦੇ ਲਈ ਪੈਸਾ ਜੁਟਾਉਣਾ ਸ਼ੁਰੂ ਕਰ ਦਿੱਤਾ। ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੇ ਕਈ ਆਪਰੇਸ਼ਨ ਹੋਏ। ਹਰ ਵਾਰ ਡਾਕਟਰ ਇਹੀ ਕਹਿੰਦੇ ਸੀ, 'ਭਾ ਸ਼ੁੱਧ ਮਹੀਨੇ ਹੋਵਾਂ।'

ਕੈਂਸਰ ਤਾਂ ਕਦੇ ਖਤਮ ਨਹੀਂ ਹੋਇਆ। ਪਰ 'ਕੁੱਝ ਮਹੀਨੇ' ਮਿੱਥਦੇ ਚਲੇ ਗਏ ਤੇ 20 ਬੱਸ ਫਟ ਗਏ। ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੇ ਆਪਣੇ ਬੱਚੇ ਨੂੰ ਬੜੀ ਸਫਲਤਾ ਨਾਲ ਕਾਲਜ ਦੀ ਪੜ੍ਹਾਈ ਖਤਮ ਕਰਵਾਏ ਤੇ ਡਿਗਰੀ ਲੈਣੇ ਦੇਖਿਆ। ਇਸਦੇ ਛੇ ਹਫ਼ਤਿਆਂ ਬਾਅਦ ਉਹ ਚਲ ਬਸੀ।

ਨਿਸ਼ਾਨ, ਪੁਸ਼ਲ ਨਾਲਾਸ, ਵਿੱਚ ਇੰਨੀ ਸ਼ਕਤੀ ਸੀ ਕਿ ਉਹ ਮੌਤ ਨਾਲ ਦੋ ਦਹਾਕਿਆਂ ਝਗੜਦੀ ਰਹੀ।

ਲੰਮੇ ਜੀਵਨ ਲਈ ਨਿਸ਼ਾਨਿਆਂ ਦਾ ਪ੍ਰਯੋਗ ਕਰੋ। ਦੁਨੀਆਂ ਦੀ ਕੋਈ ਦਵਾਈ-ਤੇ ਫੁਲਾਡਾ ਡਾਕਟਰ ਵੀ ਇਹ ਮੰਨੇਗਾ - ਜੀਵਨ ਨੂੰ ਵਧਾਉਣ ਵਿੱਚ ਇੰਨੀ ਸਮਰੱਥਾ ਨਹੀਂ ਹੁੰਦੀ, ਜਿੰਨੀ ਕਿ ਕੁੱਝ ਕਰਨ ਦੀ ਇੱਛਾ ਵਿੱਚ ਹੁੰਦੀ ਹੈ।

ਉਹ ਬੰਦਾ ਜਿਹੜਾ ਜਿਆਦਾ ਤੋਂ ਜਿਆਦਾ ਸਫਲਤਾ ਹਾਸਿਲ ਕਰਨ ਵਾਸਤੇ ਦ੍ਰਿੜ ਸੰਕਲਪ ਹੈ, ਇਹ ਅਸੂਲ ਸਿੱਖ ਜਾਂਦਾ ਹੈ ਕਿ ਤਰੱਕੀ ਇੱਕ ਸਮੇਂ 'ਚ ਇੱਕ ਕਦਮ ਚਲਨ ਦਾ ਨਾਂ ਹੈ। ਇੱਕ-ਇੱਕ ਇੰਟ ਲਾਕੇ ਘਰ ਬਣਦਾ ਹੈ। ਫੁਟਬਾਲ ਦੇ ਖੇਡ ਵਿੱਚ ਵੀ ਇੱਕ-ਇੱਕ ਮੈਚ ਖੇਡਕੇ ਹੀ ਵਿਸ਼ਵ-ਕੱਪ ਜਿੱਤਿਆ ਜਾਂਦਾ ਹੈ। ਕੋਈ ਡਿਪਾਰਟਮੈਂਟਲ ਸਟੇਰ ਇੱਕ-ਇੱਕ ਨਵੇਂ ਗ੍ਰਾਹਕ ਤੋਂ ਹੀ ਵਧਦਾ ਹੈ। ਹਰ ਮਹਾਨ ਸਫਲਤਾ ਛੋਟੀ-ਛੋਟੀ ਸਫਲਤਾਵਾਂ ਦੀ ਲੜੀ ਹੁੰਦੀ ਹੈ।

ਈਰਕ ਸੇਵਾਰੀਡ ਮੈਨੋ-ਪ੍ਰਮੋਨੇ ਲਿਖਾਰੀ ਹਨ। ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੇ *ਰੀਡਰਸ ਡਾਇਜੇਸਟ* (ਅਪ੍ਰੈਲ 1957) ਵਿੱਚ ਲਿਖਿਆ ਹੈ ਕਿ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੇ ਜਿਹੜੀ ਸਭ ਤੋਂ ਵਧੀਆ ਸਲਾਹ ਸਿੱਖੀ ਹੈ, ਉਹ ਹੈ 'ਅਗਲੇ ਮੰਨੋ' ਦਾ ਸਿਧਾਂਤ। ਇਥੇ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੇ ਉਸ ਲੇਖ ਦੇ ਕੁੱਝ ਹਿੱਸੇ ਦਿਤੇ ਜਾ ਰਹੇ ਹਨ :

'ਦੂਜੀ ਸੰਸਾਰ ਜੰਗ ਦੇ ਦੌਰਾਨ, ਮੈਂ ਤੇ ਕਈ ਦੂਜੇ ਲੋਕਾਂ ਨੂੰ ਟੁੱਫੇ ਹਵਾਈ ਜਹਾਜ਼ ਤੋਂ ਪੈਰਾਸ਼ੂਟ ਰਾਹੀਂ ਛਾਲ ਮਾਰਕੇ ਬਰਮਿੰਗਹਾਮ-ਡਾਹਰਤ ਦੀ ਸੀਮਾ ਵਿੱਚ ਪਹਾੜੀ ਜੰਗਲਾਂ ਅੰਦਰ ਕੁੱਦਣਾ ਪਿਆ। ਇਸ ਗੱਲ ਦੀ ਕੋਈ ਆਸ ਨਹੀਂ ਸੀ ਅਗਲੇ ਕੁੱਝ ਹਫ਼ਤਿਆਂ ਤੱਕ ਸਾਡੇ ਬਚਾਅ ਦੇ ਲਈ ਕੋਈ ਟੀਮ ਉੱਥੇ ਪੁੱਜਦੀ। ਤੇ ਤਦੋਂ ਅਸੀਂ ਡਾਹਰਤ ਵੱਲ ਇੱਕ ਦਰਦਨਾਕ, ਲੰਮੀ ਯਾਤਰਾ ਅਰੰਭ ਕੀਤੀ। ਸਾਨੂੰ 140 ਮੀਲ ਦਾ ਫਾਸਲਾ ਪਾਰ ਕਰਨਾ ਸੀ। ਵਿੱਚਕਾਰ ਪਹਾੜੀਆਂ ਸਨ, ਅਗਸਤ ਦੀਆਂ ਗਰਮੀਆਂ ਤੇ ਮਨਸੂਨ ਦੀ ਬਾਰਿਸ਼ ਸੀ।

ਸਫਰ ਦੇ ਪਹਿਲੇ ਹੀ ਘੰਟੇ ਵਿੱਚ ਮੇਰੇ ਬੂਟ ਵਿੱਚ ਇੱਕ ਕਿੱਲ ਇੱਕ ਡੂਟ ਗੀਹਰੀ ਵਤ ਹੋਈ। ਸਾਮ ਤਾਈ ਮੇਰੇ ਦੋਵੇਂ ਪੈਰਾਂ ਵਿੱਚ ਸਿੱਕਿਆਂ ਦੇ ਅਕਾਰ ਦੇ ਛਾਲ ਪੈ ਗਏ। ਕੀ ਮੈਂ 140 ਮੀਲ ਤਾਈਂ ਲੜਖਤਾਉਂਦੇ ਹੋਏ ਚੱਲ ਸਕਦਾ ਸੀ ? ਕੀ ਦੂਜੇ ਲੋਕ ਇੰਨੀ ਦੂਰ ਤਾਈਂ ਚਲ

ਪ੍ਰਉਣਗੇ, ਜਦੋਂ ਕਿ ਉਨ੍ਹਾਂ ਵਿੱਚੋਂ ਕਈਆਂ ਦੀ ਹਾਲਤ ਤਾਂ ਮੇਰੇ ਤੋਂ ਵੀ ਬਦਤਰ ਸੀ। ਸਾਨੂੰ ਕਦੇ ਲੋਕਾਂ ਨੂੰ ਇਹ ਵਿਸ਼ਵਾਸ ਸੀ ਕਿ ਅਸੀਂ ਇਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਨਹੀਂ ਕਰ ਸਕਦੇ। ਪਰ ਅਸੀਂ ਅਲੱਗ ਸਿੱਖਰ ਤੱਕ ਤੇ ਪੁੱਜ ਗਏ ਸਾਂ, ਅਸੀਂ ਚਾਤ ਗੁਜਰਨ ਲਈ ਅਗਲੇ ਪਿੰਡ ਤੱਕ ਤਾਂ ਪੁੱਜ ਗਏ ਸਕਦੇ ਸੀ। ਤੇ ਸਾਡਾ ਨਿਸ਼ਾਨਾ ਇੱਕ ਦਿਨ ਵਿੱਚ ਬਸ ਇੰਨਾ ਕਰਨਾ ਹੀ ਸੀ।...

‘ਜਦੋਂ ਮੈਂ ਨੌਕਰੀ ਛੱਡੀ ਤੇ ਢਾਈ ਲੱਖ ਸਬਦਾਂ ਦੀ ਇੱਕ ਕਿਤਾਬ ਲਿਖਣ ਦਾ ਫੈਸਲਾ ਕੀਤਾ ਤਾਂ ਮੈਂ ਪੂਰੀ ਯੋਜਨਾ ਦੇ ਬਾਰੇ ਇੱਕੋ ਵਾਰੀ ਨਹੀਂ ਸੋਚਿਆ। ਜੇਕਰ ਮੈਂ ਇਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਕੋਝੇ ਹੁੰਦਾ ਤਾਂ ਮੈਂ ਉਹ ਮਹੱਤਵਕਾਮੀ ਕਿਤਾਬ ਕਦੇ ਪੂਰੀ ਨਹੀਂ ਸੀ ਕਰ ਪਾਉਂਦਾ। ਮੈਂ ਤਾਂ ਕੇਵਲ ਅਗਲੇ ਪੈਰਾਗ੍ਰਾਫ ਦੇ ਬਾਰੇ ਵਿਚਾਰਾਂ ਕੀਤੀਆਂ। ਇਸ ਤਰ੍ਹਾਂ, ਪਿਛਲੇ ਛੇ ਮਹੀਨਿਆਂ ਤੋਂ ਮੈਂ ਕੋਈ ਵੀ ਨਹੀਂ ਕੀਤਾ, ਕੇਵਲ ਇੱਕ ਪੈਰਾਗ੍ਰਾਫ ਦੇ ਬਾਅਦ ਦੂਜਾ ਪੈਰਾਗ੍ਰਾਫ ਲਿਖਦਾ ਰਿਹਾ ਤੇ ਕਿਤਾਬ ਆਪਣੇ ਆਪ ਤਿਆਰ ਹੋ ਗਈ।

‘ਸਾਲਾਂ ਪਹਿਲਾਂ, ਮੈਂ ਹਰ ਰੋਜ਼ ਲਿਖਣ ਤੇ ਬੁਝਕਾਸਟਿੰਗ ਦਾ ਕੰਮ ਆਪਣੇ ਹੱਥਾਂ ਵਿੱਚ ਲਿਆ ਜਿਹੜਾ ਅੱਜ 2000 ਹੋਰ ਲਿਖਤ ਦਸਤਾਵੇਜ਼ਾਂ ਤੋਂ ਜਿਆਦਾ ਹੋ ਚੁੱਕਿਆ ਹੈ। ਜੇਕਰ ਤੁਸੀਂ ਕਿਸੇ ਨੇ ਮੈਨੂੰ ਇੱਕੋ ਵਾਰੀ ‘2000 ਦਸਤਾਵੇਜ਼ਾਂ ਨੂੰ ਲਿਖਣ’ ਦਾ ਕਾਨਟ੍ਰੈਕਟ ਸਾਈਨ ਕਰਾਇਆ ਹੁੰਦਾ, ਤਾਂ ਮੈਂ ਇਨ੍ਹੇ ਵੱਡੇ ਕੰਮ ਨੂੰ ਕਰਨ ਵਿੱਚ ਆਪਣੀ ਅਸਮਰੱਥਤਾ ਵਿਅਕਤ ਕਰ ਦਿੰਦਾ। ਪਰ ਮੈਨੂੰ ਸਿਰਫ ਇੱਕ ਪਾਂਡੁਲਿਪੀ ਲਿਖਣ ਨੂੰ ਕਹਿਿਆ ਗਿਆ, ਇਸਤੋਂ ਬਾਅਦ ਇਹ ਇੱਕ, ਤੇ ਮੈਂ ਹਮੇਸ਼ਾ ਇਹੀ ਕੀਤਾ ਹੈ।’

‘ਅਗਲੇ ਮੀਲ’ ਦਾ ਸਿਧਾਂਤ ਈਰਿਕ ਸੇਵਾਰੀਡ ਦੇ ਲਈ ਕੰਮ ਕਰ ਛਿਆ ਤੇ ਇਹ ਦੁਹਰਾਏ ਲਈ ਵੀ ਕੰਮ ਕਰੇਗਾ।

ਕਦਮ-ਦਰ-ਕਦਮ ਦਾ ਤਰੀਕਾ ਕਿਸੇ ਵੀ ਨਿਸ਼ਾਨੇ ਨੂੰ ਹਾਸਿਲ ਕਰਨ ਦਾ ਇਕੱਲਾ ਸਿਆਣਪ ਭਰਿਆ ਤਰੀਕਾ ਹੈ। ਸਮੇਂਕੱਥੇ ਛੱਡਣ ਦਾ ਸਭ ਤੋਂ ਵਧੀਆ ਫਾਰਮੂਲਾ ਜਿਸਨੇ ਮੈਂ ਕਈ ਦੋਸਤਾਂ ਦੀ ਸਿਗਰੇਟ ਛੱਡਵਾ ਦਿੱਤੀ ਹੈ, ਉਹ ਅਗਲੇ ਘੰਟੇ ਦਾ ਫਾਰਮੂਲਾ ਹੈ। ਅੱਜ ਨਿਸ਼ਾਨੇ ਤੱਕ ਪਹਿਲੀ ਹੀ ਵਾਰ ਵਿੱਚ ਪੁੱਜਣ ਦੀ ਬਜਾਏ ਧਾਨੀ ਕਦੇ ਸਮੇਂਕੱਥੇ ਨਾ ਕਰਨ ਦਾ ਸੰਕਲਪ ਲੈ ਲੈਣਾ ਉੱਨਾ ਕਾਰਗਰ ਨਹੀਂ ਹੁੰਦਾ, ਜਿੰਨਾਂ ਕਿ ਅਗਲੇ ਘੰਟੇ ਸਿਗਰੇਟ ਨਾ ਪੀਣ ਦਾ ਸੰਕਲਪ। ਜਦੋਂ ਘੰਟਾ ਬਤਮ ਹੁੰਦਾ ਹੈ, ਤਾਂ ਸਮੇਂਕੱਥੇ ਕਰਨ ਵਾਲਾ ਆਪਣੇ ਸੰਕਲਪ ਨੂੰ ਇੱਕ ਹੋਰ ਘੰਟੇ ਲਈ ਵਧਾ ਦਿੰਦਾ ਹੈ। ਇਹ, ਜਦੋਂ ਇੱਛਾ ਘੱਟ ਹੁੰਦੀ ਜਾਂਦੀ ਹੈ, ਤਾਂ ਇਸ ਸਮੇਂ ਨੂੰ ਵੇਖਣ ਲਈ ਰੱਖਿਆ ਜਾ ਸਕਦਾ ਹੈ ਤੇ ਇਸਦੇ ਬਾਅਦ ਇੱਕ ਦਿਨ। ਅੰਤ ਵਿੱਚ ਨਿਸ਼ਾਨਾ ਹਾਸਿਲ ਹੋ ਜਾਂਦਾ ਹੈ। ਉਹ ਬੰਦਾ ਜਿਹੜਾ ਇੱਕ ਦਮ ਇਸ ਆਦਤ ਨੂੰ ਛੱਡਣਾ ਚਾਹੁੰਦਾ ਹੈ ਉਹ

ਜਿਸ ਵਾਸਤੇ ਅਸਫਲ ਹੋ ਜਾਂਦਾ ਹੈ ਕਿਉਂਕਿ ਇਸ ਵਿੱਚ ਨਾ ਸੀਹਣ ਧੌਂਗ ਮਨੋਵਿਗਿਆਨਿਕ ਫਲ ਹੁੰਦਾ ਹੈ। ਸਿਗਰੇਟ ਦੇ ਬਿਨਾਂ ਇੱਕ ਘੰਟੇ ਰਹਿਣਾ ਆਸਾਨ ਹੈ; ਸਿਗਰੇਟ ਦੇ ਬਿਨਾਂ ਫਲ ਰਹਿਣਾ ਮੁਸ਼ਕਿਲ ਹੈ।

ਕਿਸੇ ਵੀ ਨਿਸ਼ਾਨੇ ਨੂੰ ਹਾਸਿਲ ਕਰਨ ਵਿੱਚ ਕਦਮ-ਦਰ-ਕਦਮ ਚਲਣ ਦੇ ਢੰਗ ਦੀ ਲੋੜ ਹੁੰਦੀ ਹੈ। ਜੁਨੀਅਰ ਐਕਸੀਕਿਊਟਿਵ ਦੇ ਲਈ ਹਰ ਕੰਮ ਚਾਹੇ ਉਹ ਕਿੰਨਾ ਹੀ ਛੋਟਾ ਲੱਗੇ ਹੋਵੇ, ਅੱਗੇ ਵਧਣ ਦਾ ਇੱਕ ਹੋਰ ਮੋਕਾ ਦਿੰਦਾ ਹੈ। ਇੱਕ ਸਮੇਂ ਵਿੱਚ ਇੱਕ ਸਫਲ ਆਉਂਦਾ ਵੇਰ ਕੇ ਹੀ ਸੋਲਜਸਮੈਨ ਮੈਨੇਜਮੈਂਟ ਦੀ ਸਿਮੇਵਰੀ ਉਠਾਉਣ ਦੇ ਕਾਬਲ ਹੁੰਦਾ ਨੂੰ ਸਾਮਾਨ ਵੇਚ ਕੇ ਹੀ ਸੋਲਜਸਮੈਨ ਮੈਨੇਜਮੈਂਟ ਦੀ ਸਿਮੇਵਰੀ ਉਠਾਉਣ ਦੇ ਕਾਬਲ ਸਮਝਿਆ ਜਾਂਦਾ ਹੈ।

ਧਰਮ-ਪੁਰਾਤਨ ਦੇ ਹਰ ਪ੍ਰਵਚਨ, ਪ੍ਰੋਫੈਸਰ ਲਈ ਹਰ ਲੈਕਚਰ, ਵਿਗਿਆਨਿਕ ਦੇ ਫਲਾਂ ਦੇ ਪ੍ਰਗਟਾਵੇ, ਬਿਜਨਸਮੈਨ ਦੇ ਲਈ ਹਰ ਮੀਟਿੰਗ ਮਗਰ ਨਿਸ਼ਾਨੇ ਵੱਲ ਇੱਕ ਕਦਮ ਅੱਗੇ ਹਰ ਪ੍ਰਗਟਾਵੇ, ਬਿਜਨਸਮੈਨ ਦੇ ਲਈ ਹਰ ਮੀਟਿੰਗ ਮਗਰ ਨਿਸ਼ਾਨੇ ਵੱਲ ਇੱਕ ਕਦਮ ਅੱਗੇ ਹਰ ਪ੍ਰਗਟਾਵੇ ਦਾ ਮੋਕਾ ਹੈ।

ਕਈ ਵਾਰ ਇਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਲੱਗਦਾ ਹੈ ਜਿਵੇਂ ਕੋਈ ਅਚਨਚੇਤ ਸਫਲ ਹੋ ਗਿਆ। ਪਰ ਜੇਕਰ ਤੁਸੀਂ ਇਹੋ ਜਿਹੇ ਲੋਕਾਂ ਦੇ ਇਤਿਹਾਸ ਨੂੰ ਦੇਖੋ ਜਿਹੜੇ ਅਚਨਚੇਤ ਸਿੱਖਰ ਤੇ ਪਹੁੰਚਦੇ ਹਨ, ਤਾਂ ਤੁਸੀਂ ਪਾਵੋਗੇ ਕਿ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੇ ਪਹਿਲਾਂ ਕਾਫ਼ੀ ਜਮੀਨੀ ਤਿਆਰੀ ਕੀਤੀ ਹੋਈ ਸੀ। ਤੇ ਜਿਹੜੇ ਤਬਕੀਬਤ ‘ਸਫਲ ਲੋਕ’ ਆਪਣੀ ਪ੍ਰਸਿੱਧੀ ਨੂੰ ਛੇਤੀ ਹੀ ਗੁਆ ਦਿੰਦੇ ਹਨ ਉਹ ਵਲਅਸਲ ਇਹੋ ਜਿਹੇ ਨਕਲੀ ਲੋਕ ਹੁੰਦੇ ਹਨ ਜਿਨ੍ਹਾਂ ਦੀ ਨੀਂਹ ਕਮਜ਼ੋਰ ਹੁੰਦੀ ਹੈ।

ਜਿਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਕੋਈ ਸੁੰਦਰ ਇਮਾਰਤ ਪੱਥਰ ਦੇ ਟੁਕੜਿਆਂ ਨਾਲ ਬਣਦੀ ਹੈ, ਉਸੇ ਤਰ੍ਹਾਂ ਸਫਲ ਜਿੰਦਗੀ ਸਾਡੇ ਛੋਟੇ-ਛੋਟੇ ਕੰਮਾਂ ਨਾਲ ਹੀ ਬਣਦੀ ਹੈ।

ਇਹ ਕਹੋ : ਚਾਹੇ ਤੁਹਾਨੂੰ ਆਪਣਾ ਅਗਲਾ ਕੰਮ ਕਿੰਨਾ ਹੀ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਲੱਗੇ, ਪਰ ਫੁੱਲ ਇਹ ਸਹੀ ਇਸ਼ਾ ਵਿੱਚ ਇੱਕ ਕਦਮ ਹੈ, ਇਸ ਲਈ ਇਸ ਕੰਮ ਨੂੰ ਪੂਰਾ ਕਰਕੇ ਆਪਣੇ ਅੱਗੇ ਨਿਸ਼ਾਨੇ ਵੱਲ ਵਧੋ। ਇਸ ਸਫਲ ਨੂੰ ਧਾਟ ਕਰ ਲਵੋ ਤੇ ਆਪਣੇ ਹਰ ਕੰਮ ਦੇ ਮੁਲਾਂਕਣ ਵਿੱਚ ਇਸਦੀ ਸਹਾਇਤਾ ਲਵੋ, ‘ਕੀ ਇਹ ਮੈਨੂੰ ਉੱਚੇ ਲੈ ਜਾਵੇਗਾ ਜਿਥੇ ਮੈਂ ਪੁੱਜਣਾ ਚਾਹੁੰਦਾ ਹਾਂ?’ ਜੇਕਰ ਜਵਾਬ ‘ਨਾਂਹ’ ਵਿੱਚ ਹੈ, ਤਾਂ ਪਿੱਛੇ ਹਟ ਜਾਉ; ਜੇਕਰ ਜਵਾਬ ‘ਹਾਂ’ ਵਿੱਚ ਹੈ, ਤਾਂ ਬੇਘੜਕ ਅੱਗੇ ਵਧਦੇ ਜਾਉ।

ਇਹ ਸਮਝਣਾ ਹੈ। ਅਸੀਂ ਸਫਲਤਾ ਦੀ ਕੋਈ ਵੱਡੀ ਫਾਲ ਨਹੀਂ ਲਗਾਉਂਦੇ। ਅਸੀਂ ਉੱਚੇ ਇੱਕ ਵਕਤ ਵਿੱਚ ਇੱਕ-ਇੱਕ ਕਦਮ ਵਧਾਕੇ ਪੁੱਜਦੇ ਹਾਂ। ਸਫਲਤਾ ਲਈ ਮਾਸਿੱਖ ਕੋਣਾ ਨਿਰਧਾਰਿਤ ਕਰਨਾ ਇੱਕ ਉਤਮ ਨੀਤੀ ਹੈ।

ਆਪਣਾ ਮੁੱਲਾਂਕਣ ਆਪ ਕਰੋ। ਇਹ ਤੈਅ ਕਰੋ ਕਿ ਆਪਣੇ ਆਪ ਨੂੰ ਹੋਰ ਅਸਰਦਾਰ ਬਣਾਉਣ ਲਈ ਤੁਹਾਨੂੰ ਕੀ ਕਰਨਾ ਚਾਹੀਦਾ ਹੈ। ਹੋਰਾਂ ਵਿੱਚੋਂ ਗਏ ਵਰਤਮਾਨ ਦੇ ਮੁੱਲਾਂ ਮਾਰਗ ਦਰਸ਼ਕ ਦੇ ਰੂਪ ਵਿੱਚ ਕਰੋ। ਹਰ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਹੀਰੋਗ ਦੇ ਹੋਰ ਉਹ ਕੰਮ ਇੱਕ ਸਿੱਖ ਤੁਸੀਂ ਅਗਲੇ 30 ਦਿਨਾਂ ਵਿੱਚ ਕਰਨਾ ਚਾਹੁੰਦੇ ਹੋ। ਇਹ ਜਦੋਂ 30 ਦਿਨਾਂ ਦੇ ਅੰਤਮ ਤੱਕ ਹੋ ਜਾਵੇ, ਤਾਂ ਆਪਣੀ ਤਰੱਕੀ ਦੀ ਜਾਂਚ ਕਰੋ ਤੇ ਇੱਕ ਨਵਾਂ 30 ਦਿਨਾਂ ਨਿਸ਼ਾਨਾ ਬਣਾ ਲਵੋ। ਸਦਾ 'ਫੋਟੋ-ਫੋਟੋ ਕੰਮ' ਕਰਦੇ ਰਹੋ ਤਾਂ ਜੋ ਤੁਸੀਂ ਵੱਡੇ ਕੰਮ ਕਰਨ ਦੇ ਵਾਸਤੇ ਤਿਆਰ ਰਹੋ।

30 ਦਿਨਾਂ ਸੁਧਾਰ ਮਾਰਗ ਦਰਸ਼ਿਕਾ

ਹੁਣ ਤੋਂ ਦੇ ਵਿੱਚ ਮੈਂ ਇਹ ਕਰਾਂਗਾ

ੳ. ਇਨ੍ਹਾਂ ਅਦਤਾਂ ਨੂੰ ਛੱਡਾਂਗਾ : (ਸੁਭਾਅ)

1. ਕੰਮ ਟਾਲਣਾ।
2. ਨਕਾਰਾਤਮਕ ਬੋਲੀ।
3. ਇੱਕ ਦਿਨ ਵਿੱਚ ਇੱਕ ਘੰਟੇ ਤੋਂ ਜਿਆਦਾ ਟੀ. ਵੀ. ਦੇਖਣਾ।
4. ਗੱਪ ਸੋਪ।

ਅ. ਇਨ੍ਹਾਂ ਅਦਤਾਂ ਨੂੰ ਪਾਵਾਂਗਾ : (ਸੁਭਾਅ)

1. ਆਪਣੇ ਹੁਲਾਸੇ ਦਾ ਹਰ ਸਵੇਰ ਕਰਤਾ ਮੁੱਲਾਂਕਣ ਕਰੋ।
2. ਰਾਤ ਨੂੰ ਸੌਣ ਵੇਲੇ ਅਗਲੇ ਦਿਨ ਦੀ ਯੋਜਨਾ ਬਣਾਉ।
3. ਹਰ ਸੰਭਵ ਮੌਕੇ ਤੇ ਲੋਕਾਂ ਦੀ ਤਾਰੀਫ਼ ਕਰੋ।

ੲ. ਇਨ੍ਹਾਂ ਤਰੱਕੀਆਂ ਤੋਂ ਆਪਣੇ ਬਾਸ ਦੀਆਂ ਨਜ਼ਰਾਂ ਵਿੱਚ ਆਪਣਾ ਮੁੱਲ ਵਧਾਓ : (ਸੁਭਾਅ)

1. ਆਪਣੇ ਹੋਰਲਿਆਂ ਨੂੰ ਵਿਕਸਤ ਹੋਣ ਵਿੱਚ ਸਹਿਯੋਗ ਦਿਓ।
2. ਆਪਣੀ ਕੰਪਨੀ ਬਾਰੇ, ਇਸਦੇ ਕੰਮ ਬਾਰੇ ਤੇ ਇਸਦੇ ਗੁਹਾਕਾਂ ਬਾਰੇ ਜਿਆਦਾ ਜਾਣੋ।
3. ਆਪਣੀ ਕੰਪਨੀ ਨੂੰ ਜਿਆਦਾ ਅਸਰਦਾਰੀ ਬਣਾਉਣ ਦੇ ਲਈ ਤਿੰਨ ਸਪੈਕਟ੍ਰਮ ਸੁਭਾਅ ਦਿਓ।

ਆਪਣੇ ਘਰ ਵਿੱਚ ਆਪਣਾ ਮੁੱਲ ਇਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਵਧਾਵਾਂਗਾ : (ਸੁਭਾਅ)

ੳ. ਆਪਣੀ ਪਤਨੀ ਦੇ ਫੋਟੋ-ਫੋਟੋ ਕੰਮਾਂ ਦੀ ਤਾਰੀਫ਼ ਕਰਾਂਗਾ, ਜਿਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਮੈਂ ਹੁਣ ਤੁਹਾਡੀ ਅਣਦੇਖਾ ਕਰਿਆ ਕਰਦਾ ਸੀ।

2. ਹੁਣ ਤੋਂ ਵਿੱਚ ਇੱਕ ਵਾਰੀ, ਆਪਣੇ ਪੂਰੇ ਪਰਿਵਾਰ ਦੇ ਲਈ ਕੁੱਝ ਖਾਸ ਕਰਾਂਗਾ।

3. ਆਪਣੇ ਪਰਿਵਾਰ ਨੂੰ ਹਰ ਦਿਨ ਇੱਕ ਘੰਟੇ ਦਾ ਪੂਰਾ ਸਮਾਂ ਦੇਵਾਂਗਾ।

ੲ. ਇਨ੍ਹਾਂ ਤਰੱਕੀਆਂ ਨਾਲ ਆਪਣੇ ਦਿਮਾਗ ਨੂੰ ਤਿੱਖਾ/ਵਿਕਸਤ ਕਰਾਂਗਾ : (ਸੁਭਾਅ)

1. ਆਪਣੇ ਖੇਤਰ ਦੀਆਂ ਵਪਾਰਕ ਮੈਗਜ਼ੀਨਾਂ ਨੂੰ ਪੜ੍ਹਨ ਵਿੱਚ ਹਰ ਹਫ਼ਤੇ ਦੇ ਘੰਟੇ ਦਾ ਸਮਾਂ ਦਿਆਂਗਾ।

2. ਆਤਮ-ਸੁਧਾਰ ਦੀ ਇੱਕ ਕਿਰਾਬ ਪੜ੍ਹਾਂਗਾ।

3. ਚਾਚ ਨਵੇਂ ਦੋਸਤ ਬਣਾਵਾਂਗਾ।

4. ਗੁਪਤਾਪ ਇੱਕੱਠ ਵਿੱਚ ਬੈਠਕੇ 30 ਮਿੰਟ ਰੋਜ਼ ਚਿੰਤਨ ਕਰਾਂਗਾ।

ਅਗਲੀ ਵਾਰ ਜਦੋਂ ਤੁਸੀਂ ਕਿਸੇ ਸੰਤੁਲਿਤ, ਸੰਸਕਾਰਵਾਨ ਭੰਦੇ, ਚੰਗੇ ਵਕਤਾ, ਅਕਰਸ਼ਕ ਵੱਡੇ ਨਾਭੇ ਤਿਆਰ ਇਨਸਾਨ, ਪ੍ਰਭਾਵੀ ਬੰਦੇ ਨੂੰ ਦੇਖੋ ਤਾਂ ਆਪਣੇ-ਆਪ ਨੂੰ ਯਾਦ ਦਿਲਾਉ ਕਿ ਉਹ ਇਸੇ ਤਰ੍ਹਾਂ ਤੋਂ ਪੈਦਾ ਨਹੀਂ ਹੋਇਆ ਸੀ। ਉਸਨੇ ਇਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਬਣਨ ਦੇ ਲਈ ਹਰ ਦਿਨ ਭੀਸ਼ਮ ਕੀਤੀ ਹੋਵੇਗੀ, ਲਗਾਤਾਰ ਕੋਸ਼ਿਸ਼ ਕੀਤੀ ਹੋਵੇਗੀ। ਨਵੀਆਂ ਚੰਗੀਆਂ ਅਦਤਾਂ ਪਾਉਣ ਤੇ ਪੁਰਾਣੀਆਂ ਬੁਰੀਆਂ ਅਦਤਾਂ ਨੂੰ ਛੱਡਣਾ, ਹਰ ਦਿਨ ਦੀ ਇਸੇ ਕੋਸ਼ਿਸ਼ ਦਾ ਇੱਕ ਹਿੱਸਾ ਹੈ।

ਹੁਣੇ ਹੀ ਆਪਣੀ 30 ਦਿਨਾਂ ਸੁਧਾਰ ਮਾਰਗ ਦਰਸ਼ਿਕਾ ਤਿਆਰ ਕਰੋ।

ਆਮ ਕਰਕੇ, ਜਦੋਂ ਮੈਂ ਨਿਸ਼ਾਨਾ ਨਿਰਧਾਰਿਤ ਕਰਨ ਦੀ ਫ਼ੈਲ ਕਰਦਾ ਹਾਂ ਤਾਂ ਕੋਈ ਨਾ ਕੋਈ ਇਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਦੀਆਂ ਗੱਲਾਂ ਕਰਦਾ ਹੈ, 'ਮੈਂ ਜਾਣਦਾ ਹਾਂ ਕਿ ਨਿਸ਼ਾਨੇ ਵੱਲ ਕੰਮ ਕਰਨਾ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਹੈ, ਪਰ ਅਕਸਰ ਇਹੋ ਜਿਹੀਆਂ ਘਟਨਾਵਾਂ ਹੋ ਜਾਂਦੀਆਂ ਹਨ ਜਿਨ੍ਹਾਂ ਨਾਲ ਮੇਰੀਆਂ ਯੋਜਨਾਵਾਂ ਗਤਬਤਾ ਜਾਂਦੀਆਂ ਹਨ।'

ਇਹ ਸੋਚ ਹੈ ਕਿ ਕਈ ਵਾਰੀ ਇਹੋ ਜਿਹੀਆਂ ਘਟਨਾਵਾਂ ਹੋ ਜਾਂਦੀਆਂ ਹਨ ਜਿਹੜੀਆਂ ਤੁਹਾਡੇ ਨਿਸ਼ਾਨੇ ਦੇ ਰਾਹ ਵਿੱਚ ਕੁਕਾਵਟਾਂ ਖੜ੍ਹੀਆਂ ਕਰ ਦਿੰਦੀਆਂ ਹਨ। ਜਿਵੇਂ ਤੁਹਾਡੇ

4. ਆਪਣੇ ਆਪ ਨਾਲ ਗੱਲਾਂ ਕਰਨ ਲਈ ਸਮਾਂ ਕਰੋ।

ਜੇਕਰ ਤੁਸੀਂ ਇਨ੍ਹਾਂ ਅਸੂਲਾਂ ਦਾ ਪਾਲਣ ਕਰਦੇ ਹੋ ਤਾਂ ਤੁਸੀਂ ਨਿਸ਼ਚਿਤ ਤੌਰ 'ਤੇ ਸਫ਼ ਹੋਵੋਗੇ। ਰੋਜ਼ਾਨਾ ਦੇ ਜੀਵਨ ਵਿੱਚ ਇਨ੍ਹਾਂ ਅਸੂਲਾਂ ਦਾ ਪਾਲਣ ਕਰਨ ਨਾਲ ਤੁਹਾਨੂੰ ਉਹ ਰਹੱਸਮਈ ਸ਼ਕਤੀ ਮਿਲ ਜਾਂਦੀ ਹੈ ਜਿਸਨੂੰ ਲੀਡਰਸ਼ਿਪ ਕਿਹਾ ਜਾਂਦਾ ਹੈ।

ਆਉ ਦੇਖੀਏ ਕਿ ਇਹ ਕਿਵੇਂ ਹੁੰਦਾ ਹੈ।

ਲੀਡਰਸ਼ਿਪ ਅਸੂਲ ਨੰਬਰ 1 : ਜਿਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਤੁਸੀਂ ਪ੍ਰਭਾਵਿਤ ਕਰਨਾ ਚਾਹੁੰਦੇ ਹੋ, ਉਨ੍ਹਾਂ ਲੋਕਾਂ ਦੇ ਨਜ਼ਰੀਏ ਨਾਲ ਚੀਜ਼ਾਂ ਨੂੰ ਦੇਖੋ।

ਜਿਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਤੁਸੀਂ ਪ੍ਰਭਾਵਿਤ ਕਰਨਾ ਚਾਹੁੰਦੇ ਹੋ, ਉਨ੍ਹਾਂ ਲੋਕਾਂ ਦੇ ਦ੍ਰਿਸ਼ਟੀਕੋਣ ਜਾਂ ਨਜ਼ਰੀਏ ਨਾਲ ਚੀਜ਼ਾਂ ਨੂੰ ਦੇਖਣਾ ਉਹ ਜਾਦੂਈ ਢੰਗ ਹੈ ਜਿਸ ਨਾਲ ਤੁਸੀਂ ਉਨ੍ਹਾਂ ਕੋਲੋਂ ਆਪਣਾ ਮਨੋਰਥ ਕੰਮ ਕਰਵਾ ਸਕਦੇ ਹੋ। ਜੇਕਰ ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੇ ਦੋਸਤਾਂ, ਸਹਿਯੋਗੀਆਂ, ਗਾਹਕਾਂ, ਵਕਾਲੇ ਦੇ ਨਜ਼ਰੀਏ ਨਾਲ ਦੇਖ ਸਕੋ ਤਾਂ ਤੁਸੀਂ ਉਨ੍ਹਾਂ ਕੋਲੋਂ ਜੋ ਚਾਹੋ, ਕਰਵਾ ਸਕਦੇ ਹੋ। ਇਹ ਕਿਵੇਂ ਹੋਵੇ, ਇਨ੍ਹਾਂ ਦੇ ਉਦਾਹਰਣਾਂ ਨਾਲ ਸਮਝੋ।

ਟੋਡ ਬੀ. ਇੱਕ ਵੱਡੀ ਵਿਗਿਆਪਨ ਏਜੰਸੀ ਵਿੱਚ ਟੈਲੀਵਿਜ਼ਨ ਕਾਪੀਰਾਈਟਰ ਤੇ ਡਾਇਰੈਕਟਰ ਸੀ। ਜਦੋਂ ਏਜੰਸੀ ਨੂੰ ਬੱਚਿਆਂ ਦੇ ਬੂਟਾਂ ਲਈ ਵਿਗਿਆਪਨ ਲਿਖਵਾਉਣਾ ਸੀ ਤੇ ਟੋਡ ਨੂੰ ਇਹ ਜ਼ਿੰਮੇਵਾਰੀ ਸੌਂਪੀ ਗਈ ਕਿ ਉਹ ਬੂਟਾਂ ਦਾ ਟੀ.ਵੀ. ਵਿਗਿਆਪਨ ਤਿਆਰ ਕਰੇ। ਵਿਗਿਆਪਨ ਮਹਿੰਮ ਦੇ ਇੱਕ ਮਹੀਨੇ ਬਾਅਦ ਇਹ ਸਾਫ਼ ਵਿੱਚ ਆ ਗਿਆ ਕਿ ਵਿਗਿਆਪਨ ਤੋਂ ਕੋਈ ਖਾਸ ਫਾਇਦਾ ਨਹੀਂ ਹੋਇਆ। ਬੂਟਾਂ ਦੀ ਵਿਕਰੀ ਵਿੱਚ ਕੋਈ ਖਾਸ ਵਾਧਾ ਨਹੀਂ ਹੋਇਆ। ਜਾਹਿਰ ਸੀ ਕਿ ਇਸਦਾ ਦੋਸ਼ ਟੀ.ਵੀ. ਵਿਗਿਆਪਨ ਤੇ ਮਹਿੰਮਾਂ ਜਾਂਦਾ ਕਿਉਂਕਿ ਲਿਆਦਾਤਰ ਸਹਿਰਾਂ ਵਿੱਚ ਕੇਵਲ ਟੀ.ਵੀ. ਤੇ ਹੀ ਵਿਗਿਆਪਨ ਦਿੱਤੇ ਗਏ ਸਨ।

ਟੈਲੀਵਿਜ਼ਨ ਦਰਸ਼ਕਾਂ ਦੇ ਸਰਵੇ ਤੋਂ ਪਤਾ ਚਲਿਆ ਕਿ ਤਕਰੀਬਨ 4% ਦਰਸ਼ਕਾਂ ਦੇ ਰਾਏ ਵਿੱਚ ਇਹ ਵਧੀਆ ਵਿਗਿਆਪਨ ਸੀ। ਇਨ੍ਹਾਂ 4% ਦਰਸ਼ਕਾਂ ਦਾ ਮੰਨਣਾ ਸੀ ਕਿ 'ਇਹ ਉਨ੍ਹਾਂ ਵੱਲੋਂ ਦੇਖੇ ਗਏ ਸਭ ਤੋਂ ਚੰਗੇ ਵਿਗਿਆਪਨਾਂ ਵਿੱਚੋਂ ਇੱਕ ਸੀ।'

ਬਾਕੀ 96% ਜਾਂ ਤਾਂ ਇਸ ਵਿਗਿਆਪਨ ਬਾਰੇ ਉਦਾਸੀਨ ਸਨ ਜਾਂ ਫਿਰ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਇਹ ਵਿਗਿਆਪਨ ਪਸੰਦ ਨਹੀਂ ਸੀ ਆਇਆ। ਸੋ ਕੌਡੇ ਗੱਲਾਂ ਕਹੀਆਂ ਗਈਆਂ, 'ਇਹ ਵੀ ਕੋਈ ਵਿਗਿਆਪਨ ਹੈ? ਇਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਲੱਗ ਰਿਹਾ ਸੀ ਜਿਵੇਂ ਸਵੇਰ ਦੇ 3 ਵਜੇ ਨਿਊ ਆਰਗਨਾਜ਼ ਬੱਡ ਬਸ ਰਿਹਾ ਹੋਵੇ।' ਮੇਰੇ ਬੱਚਿਆਂ ਨੂੰ ਆਮ ਕਰਕੇ ਟੀ.ਵੀ. ਤੇ ਵਿਗਿਆਪਨ ਪਸੰਦ

ਹੁੰਦੇ ਹਨ ਪਰ ਜਦੋਂ ਇਹ ਬੂਟਾਂ ਵਾਲਾ ਵਿਗਿਆਪਨ ਆਉਂਦਾ ਤਾਂ ਉਹ ਬਾਬਰੂਮ ਚੱਲੇ ਜਾਂਦੇ ਹਨ ਫੀਲ ਬੋਲ ਲੈਂਦੇ ਹਨ।' ਮੈਨੂੰ ਲਗਦਾ ਹੈ ਕਿ ਇਹ ਬੋਲਾ ਹਾਈ ਕਲਾਸ ਵਿਗਿਆਪਨ ਹੈ। ਇਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਲਗਦਾ ਹੈ ਕਿ ਕੋਈ ਬੰਦਾ ਜਿਆਦਾ ਸਿਆਣਾ ਬਣਨ ਦੀ ਕੋਸ਼ਿਸ਼ ਕਰ ਰਿਹਾ ਸੀ।

ਜਦੋਂ ਇਨ੍ਹਾਂ ਸਾਰਿਆਂ ਇੰਟਰਵਿਊਆਂ ਦਾ ਵਿਸ਼ਲੇਸ਼ਣ ਕੀਤਾ ਗਿਆ ਤਾਂ ਇੱਕ ਦਿਲਚਸਪ ਪਤਾ ਪਤਾ ਲਗਿਆ। ਜਿਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਵਿਗਿਆਪਨ ਬਹੁਤ ਪਸੰਦ ਆਇਆ, ਉਹ 4% ਲੋਕ ਹਨ ਜੋ ਸ਼ਿੰਬਲ, ਸ਼ਿੰਬਲ, ਰੁਚੀਆਂ ਤੇ ਸਮਰੱਥਾ ਵਿੱਚ ਟੋਡ ਵਰਗੇ ਹੀ ਸਨ। ਬਾਕੀ 96% ਉਨ੍ਹਾਂ ਤੋਂ ਆਲੋਚਨਾ ਕਰਦੇ ਸਨ।

ਜਿਨ੍ਹਾਂ 'ਸਮਾਜਿਕ-ਆਰਥਿਕ' ਵਰਗ ਵਿੱਚੋਂ।

ਟੋਡ ਦੇ ਵਿਗਿਆਪਨ, ਜਿਨ੍ਹਾਂ ਦੀ ਲਾਗਤ ਤਕਰੀਬਨ 20,000 ਡਾਲਰ ਸੀ, ਇਸ ਲਈ ਅਸਫਲ ਹੋ ਗਏ ਕਿਉਂਕਿ ਟੋਡ ਨੇ ਸਿਰਫ਼ ਆਪਣੀਆਂ ਰੁਚੀਆਂ ਬਾਰੇ ਸੋਚਿਆ ਸੀ। ਉਨ੍ਹਾਂ ਉਸੇ ਢੰਗ ਨਾਲ ਵਿਗਿਆਪਨ ਤਿਆਰ ਕੀਤੇ, ਜਿਸ ਢੰਗ ਦੇ ਵਿਗਿਆਪਨ ਉਹ ਦੇਖਣਾ ਚਾਹੁੰਦਾ ਸੀ। ਉਸਨੇ ਉਨ੍ਹਾਂ ਤਰੀਕਿਆਂ ਨਾਲ ਵਿਗਿਆਪਨ ਤਿਆਰ ਨਹੀਂ ਕੀਤੇ, ਜਿਨ੍ਹਾਂ ਨਾਲ ਜਨਤਾ ਬਹੁਗਿਣਤੀ ਵਿੱਚ ਵਿਗਿਆਪਨ ਨੂੰ ਦੇਖਣਾ ਚਾਹੁੰਦੀ ਹੈ। ਉਸਨੇ ਇਹੋ ਜਿਹੇ ਵਿਗਿਆਪਨ ਤਿਆਰ ਕੀਤੇ ਜਿਹੜੇ ਉਸਨੂੰ ਨਿਜੀ ਤੌਰ 'ਤੇ ਚੰਗੇ ਲੱਗਦੇ ਸਨ, ਇਹੋ ਜਿਹੇ ਨਹੀਂ ਜਿਹੜੇ ਲੋਕਾਂ ਨੂੰ ਚੰਗੇ ਲੱਗਣ।

ਜੇਕਰ ਟੋਡ ਨੇ ਦੂਜਿਆਂ ਦੇ ਨਜ਼ਰੀਏ ਨੂੰ ਸਮਝਣ ਦੀ ਕੋਸ਼ਿਸ਼ ਕੀਤੀ ਹੁੰਦੀ, ਜੇਕਰ ਉਸਨੇ ਆਮ ਜਨਤਾ ਦੀ ਸੋਚ ਨੂੰ ਜਾਣਨ ਦੀ ਕੋਸ਼ਿਸ਼ ਕੀਤੀ ਹੁੰਦੀ ਤਾਂ ਨਤੀਜਾ ਕੁਝ ਹੋਰ ਹੀ ਹੁੰਦਾ। ਉਸਨੂੰ ਆਪਣੇ ਆਪ ਤੋਂ ਦੋ ਸਵਾਲ ਪੁੱਛਣੇ ਚਾਹੀਦੇ ਹਨ, 'ਜੇਕਰ ਮੈਂ ਕਿਸੇ ਬੱਚੇ ਦਾ ਪਿਤਾ ਹੁੰਦਾ ਤਾਂ ਕਿਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਦੇ ਵਿਗਿਆਪਨ ਨੂੰ ਦੇਖਕੇ ਮੈਂ ਆਪਣੇ ਬੱਚੇ ਲਈ ਇਹ ਬੂਟਾ ਖਰੀਦਦਾ?' 'ਜੇਕਰ ਮੈਂ ਬੱਚਾ ਹੁੰਦਾ, ਤਾਂ ਕਿਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਦੇ ਵਿਗਿਆਪਨ ਨੂੰ ਦੇਖਕੇ ਮੈਂ ਆਪਣੇ ਮਾਤ-ਪਿਤਾ ਨੂੰ ਕਹਿੰਦਾ ਕਿ ਮੈਨੂੰ ਇਹੀ ਬੂਟਾ ਚਾਹੀਦੇ ਹਨ?'

ਜੇਕਰ ਕਿਰਟੀਲਿੰਗ ਵਿੱਚ ਅਸਫਲ ਕਿਉਂ ਹੋਈ? ਜੇਨ 24 ਸਾਲ ਦੀ ਆਕਰਸ਼ਕ ਉੱਚ ਸਿੱਖਅਤ ਤੇ ਬੁੱਧਮਾਨ ਕੁੜੀ ਹੈ। ਕਾਲਜ ਤੋਂ ਨਿਕਲਦੇ ਸਾਰ ਹੀ ਜੇਨ ਨੇ ਇੱਕ ਡਿਪਾਰਟਮੈਂਟਲ ਸਟੋਰ ਵਿੱਚ ਅਸਿਸਟੈਂਟ ਬਾਯਰ ਦੀ ਨੌਕਰੀ ਕਰ ਲਈ। ਰੈਡੀਓ ਕੰਪੇਨਾਂ ਦੇ ਇਸ ਡਿਪਾਰਟਮੈਂਟਲ ਸਟੋਰ ਵਿੱਚ ਘੱਟ ਕਮਿੰਡ ਤੋਂ ਲੈ ਕੇ ਮਹਿੰਮਾ ਕਮਿੰਡ ਦਾ ਸਮਾਨ ਮਿਲਦਾ ਸੀ ਜੋਕੇ ਦੀ ਸਿਫਾਰਸ਼ੀ ਚਿੱਠੀਆਂ ਵਿੱਚ ਉਸਦੀਆਂ ਬਤੀਆਂ ਸਲਾਘਾ ਕੀਤੀਆਂ ਗਈਆਂ ਸਨ। ਜੇਨ ਵਿੱਚ ਅਭਿਲਾਖਾ ਹੈ, ਪ੍ਰਤਿਭਾ ਹੈ, ਉਤਸ਼ਾਹ ਹੈ, ਇੱਕ ਪੱਤਰ ਵਿੱਚ ਲਿਖਿਆ ਗਿਆ ਸੀ। 'ਉਹ ਨਿਸ਼ਚਿਤ ਤੌਰ 'ਤੇ ਕਾਫ਼ੀ ਸਫਲ ਹੋਵੇਗੀ।'

ਪਰ ਜੇਨ ਕਾਫ਼ੀ ਸਫਲ ਤਾਂ ਨਹੀਂ ਹੋਈ ਤੇ ਕੇਵਲ 8 ਮਹੀਨੇ ਹੀ ਉਸੇ ਕੰਮ ਕਰ ਸਕੇ।
ਵਿਚ ਉਸਨੇ ਰਿਟੇਲਿੰਗ ਛੱਡਕੇ ਦੂਜੀ ਨੌਕਰੀ ਕਰ ਲਈ।

ਮੈਂ ਉਸਦੇ ਬਾਸ ਨੂੰ ਚੰਗੀ ਤਰ੍ਹਾਂ ਜਾਣਦਾ ਸੀ ਤੇ ਮੈਂ ਉਸਨੂੰ ਪੁੱਛਿਆ ਕਿ ਇਸਦੇ ਕੰਮ ਕਰਨ ਸੀ।

‘ਜੇਨ ਬਹੁਤ ਹੀ ਵਧੀਆ ਕੁੜੀ ਹੈ ਤੇ ਉਸ ਵਿੱਚ ਬੜੇ ਚੰਗੇ ਗੁਣ ਵੀ ਹਨ,’ ਉਸਨੇ ਕਿਹਾ। ‘ਪਰ ਉਸ ਵਿੱਚ ਇੱਕ ਬਹੁਤ ਵੱਡੀ ਖਾਮੀ ਵੀ ਹੈ।’

‘ਉਹ ਕੀ?’ ਮੈਂ ਪੁੱਛਿਆ।

‘ਜੇਨ ਇਹੋ ਜਿਹਾ ਸਾਮਾਨ ਖਰੀਦਦੀ ਸੀ ਜਿਹੜਾ ਉਸਨੂੰ ਪਸੰਦ ਸੀ, ਪਰ ਜਦੋਂ ਜਿਆਦਾਤਰ ਗ੍ਰਾਹਕਾਂ ਨੂੰ ਪਸੰਦ ਨਹੀਂ ਸੀ। ਉਹ ਆਪਣੀ ਪਸੰਦ ਦੀ ਸਟਾਈਲ, ਕਲਾ, ਮੈਟੀਰੀਅਲ ਤੇ ਕੀਮਤ ਵਾਲਾ ਸਮਾਨ ਚੁਣਦੀ ਸੀ। ਉਹ ਸਾਡੇ ਗ੍ਰਾਹਕਾਂ ਦੇ ਨਜ਼ਰੀਏ ਨਾ ਨਹੀਂ ਸੋਚਦੀ ਸੀ। ਇੱਕ ਵਾਰ ਜਦੋਂ ਮੈਂ ਉਸਨੂੰ ਕਿਹਾ ਕਿ ਸਾਇੰਸ ਇਹ ਸਾਮਾਨ ਸਾਡੇ ਲੋਕਾਂ ਨਾਲ ਨਹੀਂ ਹੋਵੇਗਾ ਤਾਂ ਉਹ ਕਹਿਣ ਲੱਗੀ, ‘ਨਹੀਂ, ਜਨਤਾ ਨੂੰ ਇਹ ਬੜਾ ਪਸੰਦ ਆਵੇਗਾ।’ ਮੈਨੂੰ ਤਾਂ ਇਹ ਬਹੁਤ ਪਸੰਦ ਹੈ। ਮੈਨੂੰ ਲਗਦਾ ਹੈ ਕਿ ਇਹ ਬਹੁਤ ਵਿਕੇਗਾ।’

‘ਜੇਨ ਇੱਕ ਚੰਜੇ-ਪੁੱਜੇ ਪਰਿਵਾਰ ਵਿੱਚ ਪਲੀ-ਵੱਡੀ ਹੋਈ ਸੀ। ਉਸਨੂੰ ਬਾਪ ਤੇ ਕੁਆਲਿਟੀ ਦੀ ਕਦਰ ਕਰਨਾ ਸਿੱਖਾਇਆ ਗਿਆ ਸੀ। ਕੀਮਤ ਦਾ ਉਸ ਲਈ ਕੋਈ ਕੰਮ ਮਹੱਤਵ ਨਹੀਂ ਸੀ। ਜੇਨ ਗਰੀਬ ਜਾਂ ਮਿਡਲ-ਕਲਾਸ ਲੋਕਾਂ ਦੇ ਹਿਸਾਬ ਨਾਲ ਨਹੀਂ ਸੋਚ ਪਾਉਂਦੀ ਸੀ, ਜਿਨ੍ਹਾਂ ਲਈ ਕੱਪੜੇ ਖਰੀਦਣ ਵੇਲੇ ਕੀਮਤ ਵੀ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਹੁੰਦੀ ਹੈ। ਕਿੰਨੀ ਲਈ ਜਿਹੜਾ ਮਾਲ ਜੇਨ ਨੇ ਖਰੀਦਿਆ, ਉਹ ਜਨਤਾ ਨੂੰ ਪਸੰਦ ਨਹੀਂ ਕੀਤਾ।’

ਅਸਲ ਗੱਲ ਇਹ ਹੈ : ਦੂਜੇ ਲੋਕਾਂ ਤੋਂ ਆਪਣਾ ਮਨਚਾਹਿਆ ਕੰਮ ਕਰਵਾਉਣ ਲਈ ਤੁਹਾਨੂੰ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੇ ਨਜ਼ਰੀਏ ਤੋਂ ਦੇਖਣਾ ਪਵੇਗਾ। ਜਦੋਂ ਤੁਸੀਂ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੇ ਨਜ਼ਰੀਏ ਨਾਲ ਦੇਖੋ, ਤਾਂ ਤੁਸੀਂ ਇਹ ਸਮਝ ਜਾਵੋਗੇ ਕਿ ਕਿਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਪ੍ਰਭਾਵਿਤ ਕੀਤਾ ਜਾ ਸਕਦਾ ਹੈ। ਅੱਥਰ ਬੜੇ ਹੀ ਸਫਲ ਮਿੱਤਰ ਨੇ ਮੈਨੂੰ ਦੱਸਿਆ ਕਿ ਉਹ ਪੇਸ਼ਕਸ਼ ਦੇਣ ਤੋਂ ਪਹਿਲਾਂ ਕਾਫ਼ੀ ਸਮੇਂ ਤੱਕ ਇਹ ਸੋਚਦਾ ਹੈ ਕਿ ਗ੍ਰਾਹਕ ਉਸਦੀ ਪੇਸ਼ਕਸ਼ ਨੂੰ ਕਿਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਲੈਣਗੇ, ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੇ ਮਨ ਪ੍ਰਤੀਕਿਰਿਆਵਾਂ ਕੀ ਹੋਣਗੀਆਂ। ਆਪਣੇ ਸ਼ੌਂਕਾਂ ਦੇ ਨਜ਼ਰੀਏ ਨੂੰ ਸਮਝਣ ਵਾਲਾ ਕੌਰ ਜਿਆਦਾ ਰੋਚਕ, ਜਿਆਦਾ ਪ੍ਰਭਾਵਸ਼ਾਲੀ ਸਿੱਧ ਹੋਵੇਗਾ। ਆਪਣੇ ਵਰਕਰਾਂ ਦਾ ਨਜ਼ਰੀਏ ਸਮਝਣ ਵਾਲਾ ਬਾਸ ਆਪਣੇ ਸੁਪਰਵਾਈਜ਼ਰਾਂ ਤੋਂ ਜਿਆਦਾ ਚੰਗੀ ਤਰ੍ਹਾਂ ਕੰਮ ਕਰਵਾ ਸਕੇਗਾ।

ਇੱਕ ਕ੍ਰੇਡਿਟ ਐਕੀਕਿਊਟਿਵ ਨੇ ਮੈਨੂੰ ਦੱਸਿਆ ਕਿ ਇਸ ਤਕਨੀਕ ਤੋਂ ਉਸਨੂੰ ਕਿਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਵਾਧਾ ਹੋਇਆ।

‘ਜਦੋਂ ਮੈਂ ਇਸ ਸਟੋਰ ਵਿੱਚ ਅਸਿਸਟੈਂਟ ਕ੍ਰੇਡਿਟ ਮੈਨੇਜਰ ਦੇ ਬਤੌਰ ਆਇਆ ਤਾਂ ਮੈਂ ਵਾਲੀ ਦਾ ਕੰਮ ਸੋਧਿਆ ਗਿਆ। ਇਹ ਕੰਪਨੀਆਂ ਦਾ ਸਟੋਰ ਸੀ। ਇਥੇ ਵਸੂਲੀ ਦੇ ਮੌਕੇ ਉਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਦੇ ਖਤ ਲਿਖੇ ਜਾਂਦੇ ਸਨ, ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਦੇਖਕੇ ਮੈਨੂੰ ਹੈਰਾਨੀ ਤੇ ਨਿਰਾਸ਼ਾ ਹੋਈ। ਮੈਂ ਵਾਲੀ ਦੀ ਫਾਸ ਕਰਵਾਈ, ਅਪਮਾਨਜਨਕ ਤੇ ਧਮਕਾਉਣ ਵਾਲੀ ਸੀ। ਮੈਂ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਪਤਿਆਂ ਤੇ ਲਿਖਾ, ‘ਵੀਰੋ, ਜੇਕਰ ਮੈਨੂੰ ਕੋਈ ਇਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਦਾ ਖਤ ਲਿਖੇ ਤਾਂ ਮੈਂ ਤਾਂ ਗੁੱਸੇ ਵਿੱਚ ਆਗ-ਵੀਰੋ’ ਹੋ ਜਾਵਾਂਗਾ। ਮੈਂ ਕਦੇ ਆਪਣਾ ਹਿਸਾਬ ਨਹੀਂ ਕਰਾਂਗਾ। ਇਸ ਲਈ ਮੈਂ ਕੰਮ ਵਿੱਚ ਜੁਟ ਗਿਆ ਤੇ ਮੈਂ ਵੱਖਰੇ ਤਰ੍ਹਾਂ ਦਾ ਖਤ ਲਿਖਣਾ ਸ਼ੁਰੂ ਕਰ ਦਿਤਾ, ਉਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਦੇ ਖਤ ਜਿਹੜੇ ਮੈਨੂੰ ਫਿਰ ਤੇ ਮੈਂ ਆਪਣਾ ਹਿਸਾਬ ਖਤਮ ਕਰਨ ਲਈ ਪ੍ਰੇਰਿਤ ਹੋ ਸਕਾਂ। ਇਸ ਨਾਲ ਬੜਾ ਫਰਕ ਪਿਆ। ਆਪਣੇ ਬਿੱਲ ਨਾ ਚੁਕਾਉਣ ਵਾਲੇ ਗ੍ਰਾਹਕ ਦੇ ਨਜ਼ਰੀਏ ਤੋਂ ਦੇਖਣ ਨਾਲ ਸਭਾ ਕੁਝੀ ਮੁਹਿੰਮ ਬੇਹੱਦ ਸਫਲ ਹੋਇਆ ਤੇ ਕੁੱਝ ਹੀ ਸਮੇਂ ਵਿੱਚ ਅਸੀਂ ਵਸੂਲੀ ਦਾ ਰਿਕਾਰਡ ਫਾਇਆ।’

ਬਹੁਤੇ ਰਾਜਨੀਤਿਕ ਉਮੀਦਵਾਰ ਚੋਣਾਂ ਹਾਰ ਜਾਂਦੇ ਹਨ ਕਿਉਂਕਿ ਉਹ ਆਪਣੇ ਵੋਟਰਾਂ ਦੇ ਨਜ਼ਰੀਏ ਤੋਂ ਆਪਣੇ-ਆਪ ਨੂੰ ਦੇਖਣ ਵਿੱਚ ਅਸਫਲ ਹੁੰਦੇ ਹਨ। ਰਾਸ਼ਟਰੀ ਅਹੁਦੇ ਦੇ ਲਈ ਇੱਕ ਰਾਜਨੀਤਿਕ ਉਮੀਦਵਾਰ, ਜਿਹੜਾ ਕਿਸੇ ਵੀ ਤਰ੍ਹਾਂ ਆਪਣੇ ਵਿਰੋਧੀ ਤੋਂ ਦੂਜੀ ਕਿਸੇ ਗੱਲ ਵਿੱਚ ਪਿਛੇ ਨਹੀਂ ਸੀ, ਕੇਵਲ ਇੱਕ ਕਾਰਨ ਨਾਲ ਖੁਰੀ ਤਰ੍ਹਾਂ ਹਾਰ ਗਿਆ। ਉਸਨੇ ਇਹੋ ਜਿਹੀ ਸਬਦਾਵਲੀ ਦਾ ਇਸਤੇਮਾਲ ਕੀਤਾ, ਜਿਹੜੀ ਉਸਦੇ ਬੇੜੇ ਜਿਹੇ ਵੋਟਰਾਂ ਦੇ ਸਮਝ ਵਿੱਚ ਹੀ ਆ ਸਕੀ।

ਦੂਜੇ ਪਾਸੇ, ਉਸਦੇ ਵਿਰੋਧੀ ਨੇ ਵੋਟਰਾਂ ਦੀਆਂ ਇਲਾਜਪਾਏ ਦਾ ਪੂਰਾ ਪਿਆਰ ਨਹੀਂ ਸੀ। ਜਦੋਂ ਉਹ ਕਿਸਮਤ ਨਾਲ ਗੱਲ ਕਰਦਾ ਸੀ ਤਾਂ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੀ ਬੋਲੀ ਬੋਲਦਾ ਸੀ। ਜਦੋਂ ਉਹ ਫੈਕਟਰੀ ਮਜ਼ਦੂਰਾਂ ਨਾਲ ਗੱਲ ਕਰਦਾ ਤਾਂ ਉਹ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੀ ਬੋਲੀ ਵਿੱਚ ਗੱਲਾਂ ਕਰਦਾ ਤੇ ਜਦੋਂ ਟੀ.ਵੀ. ਤੇ ਬੋਲਣ ਦੀ ਵਾਰੀ ਆਈ ਤਾਂ ਉਸਨੇ ਜਿਸ ਵੋਟਰ ਨੂੰ ਸੰਬੋਧਿਤ ਕਰਦੇ ਹੋਏ ਆਪਣਾ ਭਾਸ਼ਣ ਦਿੱਤਾ, ਉਹ ਆਮ ਵੋਟਰ ਸੀ ਨਾ ਕਿ ਕਿਸੇ ਕਾਲਜ ਦਾ ਪ੍ਰੋਫੈਸਰ।

ਆਪਣੇ ਆਪ ਨੂੰ ਪੁੱਛੋ, ‘ਜੇਕਰ ਮੈਂ ਸਾਹਮਣੇ ਵਾਲੇ ਦੀ ਥਾਂ ਤੇ ਹੁੰਦਾ ਤਾਂ ਮੈਂ ਇਸਦੇ ਬਾਰੇ ਕੀ ਸੋਚਦਾ?’ ਇਸ ਸਵਾਲ ਦੀ ਸਹਾਇਤਾ ਨਾਲ ਤੁਸੀਂ ਜਿਆਦਾ ਸਫਲ ਨੀਤੀ ਬਣਾ ਸਕਦੇ ਹੋ।

ਕਿਸੇ ਨੂੰ ਪ੍ਰਭਾਵਿਤ ਕਰਨ ਲਈ ਉਸਦੇ ਨਜ਼ਰੀਏ ਨਾਲ ਸੋਚਣ ਦਾ ਵਿਚਾਰ ਹਰ ਹਾਲਾਤ ਵਿੱਚ ਸਫਲ ਹੁੰਦਾ ਹੈ। ਕੁੱਝ ਸਾਲ ਪਹਿਲਾਂ, ਇੱਕ ਛੋਟੇ ਇਲੈਕਟ੍ਰਾਨਿਕਸ ਨਿਰਮਾਤਾ ਨੇ ਕੋਥੇ ਵੇਚੇ ਨਾ ਉਤਪਾਦ ਵਾਲਾ ਵਿਭੂਜ ਬਣਾਇਆ। ਉਸ ਨਿਰਮਾਤਾ ਨੇ ਇਸਦਾ ਮੁੱਲ ਰੱਖਿਆ 1.25 ਡਾਲਰ ਤੇ ਇਸ ਤੋਂ ਬਾਅਦ ਉਸਨੇ ਇੱਕ ਵਿਗਿਆਨ ਏਜੰਸੀ ਨੂੰ ਇਸਦੇ ਪ੍ਰਚਾਰ ਲਈ ਕਿਹਾ।

ਵਿਗਿਆਨ ਦੇਣ ਵਾਲੀ ਏਜੰਸੀ ਦਾ ਐਕਜ਼ੀਕਿਊਟਿਵ ਇਕਦਮ ਬੜਾ ਉਤਸ਼ਾਹਿਤ ਹੋ ਗਿਆ। ਉਸਦੀ ਯੋਜਨਾ ਟੀ. ਵੀ., ਰੇਡੀਓ ਤੇ ਅਖਬਾਰਾਂ ਵਿੱਚ ਭਾਰੀ ਪ੍ਰਚਾਰ ਕਰਨ ਸੀ। 'ਇਹ ਸ਼ਾਨਦਾਰ ਹੈ' ਉਸਨੇ ਕਿਹਾ। 'ਅਸੀਂ ਪਹਿਲੇ ਹੀ ਸਾਲ ਅੰਦਰ ਇੱਕ ਕਰੋੜ ਵਿਭੂਜ ਵੇਚ ਸਕਦੇ ਹਾਂ।' ਉਸਦੇ ਸਲਾਹਕਾਰਾਂ ਨੇ ਉਸਨੂੰ ਬਹੁਤ ਸਾਵਧਾਨ ਕਰਨ ਦੀ ਕੀਤੀ ਕੀਤੀ, ਉਸਨੂੰ ਸਮਝਾਇਆ ਕਿ ਵਿਭੂਜ ਹਰਮਨ ਪਿਆਰੇ ਸਮਾਨਾਂ ਦੀ ਨਜ਼ੀ ਵਿੱਚ ਨਹੀਂ ਆਉਂਦੇ, ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੀ ਕੋਈ ਰੋਮਾਂਟਿਕ ਅਪੀਲ ਨਹੀਂ ਹੁੰਦੀ ਤੇ ਲੋਕ ਜਦੋਂ ਵਿਭੂਜ ਖਰੀਦਦੇ ਹਨ ਤਾਂ ਸਸਤੇ ਤੋਂ ਸਸਤਾ ਵਿਭੂਜ ਖਰੀਦਣਾ ਚਾਹੁੰਦੇ ਹਨ। ਸਲਾਹਕਾਰਾਂ ਨੇ ਇਹ ਸਲਾਹ ਦਿੱਤੀ, 'ਕਿਉਂ ਨਾ ਇਸਦੀ ਬਜਾਏ ਕੁੱਝ ਚੋਟਵੀਆਂ ਮੈਗਜ਼ੀਨਾਂ ਵਿੱਚ ਵਿਗਿਆਨ ਦਿੱਤੇ ਜਾਣ ਤੇ ਇਸ ਵਿਭੂਜ ਨੂੰ ਉੱਚੀ ਅਮਦਨ ਵਾਲੇ ਲੋਕਾਂ ਨੂੰ ਵੇਚਿਆ ਜਾਵੇ।'

ਪਰ ਉਸਨੇ ਸਲਾਹਕਾਰਾਂ ਦੀ ਸਲਾਹ ਨੂੰ ਅਣਸੁਣਿਆ ਕਰ ਦਿੱਤਾ। ਸਾਰੇ ਦੇਸ਼ ਵਿੱਚ ਤੁਫਾਨੀ ਪ੍ਰਚਾਰ ਮੁਹਿੰਮ ਚਲਾਈ ਗਈ ਤੇ ਛੇ ਹਫ਼ਤਿਆਂ ਵਿੱਚ ਹੀ ਇਸਨੂੰ ਬੰਦ ਕਰਨਾ ਪਿਆ ਕਿਉਂਕਿ ਇਸਦੇ 'ਨਿਰਾਸ਼ਾਜਨਕ ਨਤੀਜੇ' ਮਿਲੇ ਸਨ।

ਸਮੀਖਿਆ ਇਹ ਸੀ :

ਵਿਗਿਆਨ ਏਜੰਸੀ ਦੇ ਐਕਜ਼ੀਕਿਊਟਿਵ ਨੇ ਮੰਗੀਓ ਵਿਭੂਜ ਨੂੰ ਆਪਣੀ ਨਜ਼ਰ ਤੋਂ ਫੇਰਿਆ, 75,000 ਡਾਲਰ ਹਰ ਸਾਲ ਕਮਾਉਣ ਵਾਲੇ ਦੀ ਨਜ਼ਰ ਨਾਲ। ਉਹ ਆਮ ਅਦਮੀ ਦੀ ਨਜ਼ਰ ਨਾਲ ਇਸ ਵਿਭੂਜ ਨੂੰ ਨਹੀਂ ਦੇਖ ਪਾਇਆ, ਜਿਸਦੀ ਸਲਾਨਾ ਅਮਦਨ 9,000 ਤੋਂ 15,000 ਡਾਲਰ ਹੁੰਦੀ ਹੈ। ਜੇਕਰ ਉਸਨੇ ਆਪਣੇ-ਆਪ ਨੂੰ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੀ ਥਾਂ ਤੇ ਰੱਖਿਆ ਹੁੰਦਾ, ਤਾਂ ਉਸਨੇ ਇਸ ਸਮਾਨ ਨੂੰ ਆਮ ਜਨਤਾ ਦੀ ਬਜਾਏ ਉੱਚੀ ਅਮਦਨੀ ਵਾਲੇ ਵਰਗ ਦੇ ਲੋਕਾਂ ਨੂੰ ਵੇਚਣ ਦਾ ਟੀਕਾ ਬਣਾਇਆ ਤੇ ਤੁਫਾਨੀ ਪ੍ਰਚਾਰ ਮੁਹਿੰਮ ਵਿੱਚ ਇੰਨਾ ਪੈਸਾ ਬਰਬਾਦ ਨਹੀਂ ਕੀਤਾ ਹੁੰਦਾ।

ਜਿਨ੍ਹਾਂ ਲੋਕਾਂ ਨੂੰ ਤੁਸੀਂ ਪ੍ਰਭਾਵਿਤ ਕਰਨਾ ਚਾਹੁੰਦੇ ਹੋ, ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੇ ਨਜ਼ਰੀਏ ਤੋਂ ਦੇਖਣ ਦੀ ਕਲਾ ਵਿਕਸਤ ਕਰੋ। ਹੇਠਾਂ ਦਿੱਤੇ ਗਏ ਅਭਿਆਸ ਤੋਂ ਤੁਹਾਨੂੰ ਇਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਕਰਨ ਵਿੱਚ ਸਹਾਇਤਾ ਮਿਲੇਗੀ।

ਦੁੱਸਿਆਂ ਦੇ ਨਜ਼ਰੀਏ ਨਾਲ ਦੇਖਣ ਦਾ ਅਭਿਆਸ ਕਰੋ

ਸਰਵਸੁਸ਼ੇਟ ਨਤੀਜੇ ਲਈ, ਆਪਣੇ-ਆਪ ਨੂੰ ਪ੍ਰਤਿ

ਸੀਬਤੀ

1. ਕਿਸੇ ਨੂੰ ਕੰਮ ਦੇ ਬਾਰੇ ਨਿਰਦੇਸ਼ ਦੇਣਾ

ਜੇਕਰ ਮੈਂ ਕੰਮ ਤੇ ਨਵਾਂ ਹੁੰਦਾ, ਤਾਂ ਕੀ ਇਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਦੇ ਨਿਰਦੇਸ਼ ਨਾਲ ਮੈਂ ਪੂਰੀ ਤਰ੍ਹਾਂ ਸਮਝ ਜਾਂਦਾ ਕਿ ਮੈਨੂੰ ਕੀ ਕਰਨਾ ਹੈ ?

2. ਵਿਗਿਆਨ ਲਿਖਣਾ

ਜੇਕਰ ਮੈਂ ਆਮ ਖਰੀਦਦਾਰ ਹੁੰਦਾ, ਤਾਂ ਇਸ ਵਿਗਿਆਨ ਦੇ ਬਾਰੇ ਮੇਰੀ ਕੀ ਰਾਏ ਹੁੰਦੀ ?

3. ਟੈਲੀਫੋਨ ਮੈਨਰਸ

ਜੇਕਰ ਮੈਂ ਸਾਹਮਣੇ ਵਾਲੇ ਦੀ ਜਗ੍ਹਾ ਹੁੰਦਾ, ਤਾਂ ਟੈਲੀਫੋਨ ਤੇ ਮੇਰੀ ਆਵਾਜ਼ ਤੇ ਮੇਰੇ ਮੈਨਰਸ ਮੈਨੂੰ ਕਿਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਲਗਦੇ ?

4. ਤੋਹਫਾ

ਕੀ ਇਹ ਤੋਹਫਾ ਮੈਨੂੰ ਪਸੰਦ ਹੈ ਜਾਂ ਇਹ ਤੋਹਫਾ ਸਾਹਮਣੇ ਵਾਲੇ ਨੂੰ ਪਸੰਦ ਆਵੇਗਾ (ਆਮ ਕਰਕੇ ਦੋਨਾਂ ਵਿੱਚ ਬੜਾ ਫਰਕ ਹੁੰਦਾ ਹੈ)

5. ਜਿਸ ਵੰਗ ਨਾਲ ਮੈਂ ਹੁਕਮ ਦਿੰਦਾ ਹਾਂ

ਜਿਸ ਵੰਗ ਨਾਲ ਮੈਂ ਹੁਕਮ ਦਿੰਦਾ ਹਾਂ, ਜੇਕਰ ਮੈਂ ਵਰਕਰ ਹੁੰਦਾ, ਤਾਂ ਕੀ ਮੈਂ ਉਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਦੇ ਹੁਕਮਾਂ ਨੂੰ ਖੁਸ਼ੀ-ਖੁਸ਼ੀ ਮੰਨਦਾ ?

6. ਬੀਚਿਆਂ ਦਾ ਅਨੁਸ਼ਾਸਨ

ਜੇਕਰ ਮੈਂ ਬੰਬਾ ਹੁੰਦਾ - ਤਾਂ ਉਸਦੀ ਉਮਰ, ਅਨੁਭਵ ਤੇ ਭਾਵਨਾਵਾਂ ਦੇ ਲਿਹਾਜ਼ ਨਾਲ - ਇਸ ਅਨੁਸ਼ਾਸਨ ਦੇ ਬਾਰੇ ਮੇਰੀ ਕੀ ਪ੍ਰਤੀਕਿਰਿਆ ਹੁੰਦੀ ?

7. ਮੇਰਾ ਹੁਲੀਆ

'ਜੇਕਰ ਮੇਰੀ ਜਗ੍ਹਾ ਮੇਰਾ ਸੀਨੀਅਰ ਇਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਦੇ ਕੰਪਨੀ ਪਹਿਨਦਾ, ਤਾਂ ਮੈਂ ਉਸਦੇ ਬਾਰੇ ਕੀ ਸੋਚਦਾ ?'

8. ਭਾਸ਼ਣ ਤਿਆਰ ਕਰਨਾ

ਸਰੋਤਿਆਂ ਦੀ ਪਿਛੋਕੜ ਤੇ ਦਿਲਚਸਪੀਆਂ ਨੂੰ

ਵਿਚੋਂ ਹੈ, ਤਾਂ ਜਾਨ ਨੇ ਉਸਨੂੰ ਸੀਟਿਆਂ ਤੇ ਕਿਹਾ ਕਿ ਉਹ ਇਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਦੀ ਵਿਰਾਸਤ ਕਰ ਦੇਵੇਗਾ ਕਿ ਉਹ ਆਪਣੇ ਧਾਰਮਿਕ ਤਿਉਹਾਰਾਂ ਨੂੰ ਮਨਾ ਸਕੇ, ਕਿਉਂਕਿ ਇਹੋ ਜਿਹੇ ਤਿਉਹਾਰ ਤੇ ਆਮ ਕਰਕੇ ਛੁੱਟੀਆਂ ਨਹੀਂ ਹੁੰਦੀਆਂ ਸਨ।

ਜਦੋਂ ਕਿਸੇ ਵਰਕਰ ਜਾਂ ਵਰਕਰ ਦੇ ਪਰਿਵਾਰ ਵਿਚੋਂ ਕੋਈ ਮੈਂਬਰ ਬਿਮਾਰ ਹੋਵੇ ਤਾਂ ਜਾਨ ਨੂੰ ਇਹ ਯਾਦ ਰਹਿੰਦਾ। ਜਦੋਂ ਨੌਕਰੀ ਤੋਂ ਬਾਹਰ ਉਸਦੇ ਸਟਾਫ ਦਾ ਕੋਈ ਵਰਕਰ ਉਪਲੱਬਧੀ ਹਾਸਿਲ ਕਰਦਾ ਤਾਂ ਜਾਨ ਉਸਨੂੰ ਵਧਾਈ ਦੇਣ ਦਾ ਸਮਾਂ ਕੱਢ ਹੀ ਸੈਂਦਾ ਸੀ।

ਪਰ ਜਾਨ ਦੀ 'ਮਾਨਵੀ ਬਣਨ' ਦੀ ਫਿਲਸੋਫੀ ਦਾ ਸਭ ਤੋਂ ਵੱਡਾ ਸਬੂਤ ਮਿਲਿਆ, ਜਦੋਂ ਉਸਨੇ ਇੱਕ ਵਰਕਰ ਨੂੰ 'ਡਿਸਮਿਸ' ਕੀਤਾ। ਜਾਨ ਤੋਂ ਪਹਿਲੇ ਵਾਲੇ ਬਾਸ ਨੇ ਇੱਕ ਵਰਕਰ ਨੂੰ ਨਿਯੁਕਤ ਕੀਤਾ ਸੀ। ਉਸ ਵਰਕਰ ਦੀ ਇਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਦੇ ਕੰਮਾਂ ਵਿੱਚ ਕੋਈ ਰੁੱਝ ਨਹੀਂ ਸੀ, ਨਾ ਹੀ ਯੋਗਤਾ ਸੀ। ਜਾਨ ਨੇ ਇਸ ਸਮੱਸਿਆ ਨੂੰ ਵਧੀਆ ਢੰਗ ਨਾਲ ਸੁਲਝਾਇਆ। ਉਸਨੇ ਵਰਕਰ ਨੂੰ ਆਫਿਸ ਵਿੱਚ ਸੱਟਣ ਦਾ ਪਰੰਪਰਿਕ ਢੰਗ ਇਸਤੇਮਾਲ ਨਹੀਂ ਕੀਤਾ, ਉਹ ਢੰਗ ਜਿਸ ਵਿੱਚ ਪਹਿਲਾਂ ਤਾਂ ਉਸਨੂੰ ਬੁਰੀ ਖਬਰ ਸੁਣਾਈ ਜਾਵੇ ਤੇ ਬਾਅਦ ਵਿੱਚ ਉਸਨੂੰ 15 ਜਾਂ 30 ਦਿਨਾਂ ਦਾ ਸਮਾਂ ਦਿੱਤਾ ਜਾਵੇ।

ਇਸਦੀ ਬਜਾਏ, ਉਸਨੇ ਦੋ ਅਸਭਾਵਿਕ ਕੰਮ ਕੀਤੇ। ਪਹਿਲੀ ਗੱਲ ਤਾਂ ਇਹ, ਕਿ ਵਰਕਰ ਨੂੰ ਸਮਝਾਇਆ ਕਿ ਇਹ ਵਰਕਰ ਦੀ ਭਲਾਈ ਵਿੱਚ ਹੀ ਹੈ ਕਿ ਉਹ ਨੌਕਰੀ ਛੱਡ ਦੇਵੇ ਤੇ ਕੋਈ ਇਹੋ ਜਿਹੀ ਨੌਕਰੀ ਲੱਭੇ ਜਿਥੇ ਉਸਦੀਆਂ ਯੋਗਤਾਵਾਂ ਤੇ ਰੁਚੀਆਂ ਦਾ ਵਧੀਆ ਇਸਤੇਮਾਲ ਹੋ ਸਕੇ। ਉਸਨੇ ਵਰਕਰ ਨਾਲ ਬੈਠਕੇ ਇੱਕ ਪ੍ਰਸਿੱਧ ਰੋਜ਼ਗਾਰ ਸਲਾਹਕਾਰ ਨਾਲ ਮਸ਼ਵਰਾ ਕੀਤਾ ਦੀ ਯੋਜਨਾ ਬਣਾਈ। ਇਸ ਉਪਰੰਤ ਦੂਜੀਆਂ ਕੰਪਨੀਆਂ ਦੇ ਐਕਜੀਕਿਊਟਿਵਜ਼ ਨਾਲ ਸੰਪਰਕ ਕੀਤਾ ਜਿਥੇ ਉਸ ਵਰਕਰ ਦੀਆਂ ਯੋਗਤਾਵਾਂ ਕੰਮ ਆ ਸਕਦੀਆਂ ਸਨ। ਉਸਨੇ ਇੰਟਰਵਿਊ ਦਾ ਇੰਤਜਾਮ ਵੀ ਕਰਵਾ ਦਿੱਤਾ। 18 ਦਿਨਾਂ ਬਾਅਦ ਹੀ ਉਸ ਵਰਕਰ ਨੂੰ ਬਹੁਤ ਹੀ ਵਧੀਆ ਨੌਕਰੀ ਮਿਲ ਗਈ।

ਡਿਸਮਿਸ ਕਰਨ ਦੇ ਇਸ ਢੰਗ ਨਾਲ ਮੈਨੂੰ ਬੜੀ ਹੈਰਾਨੀ ਹੋਈ ਤੇ ਮੈਂ ਜਾਨ ਨੂੰ ਪੁੱਛਿਆ ਕਿ ਉਸਨੇ ਇਸ ਛੁੱਟੀ ਜਿਹੀ ਗੱਲ ਦੇ ਲਈ ਇੰਨੀਆਂ ਮੁਸ਼ਕਿਲਾਂ ਕਿਉਂ ਭਰੀਆਂ। ਜਾਨ ਦਾ ਜਵਾਬ ਸੀ, 'ਮੈਂ ਇੱਕ ਪੁਰਾਣੇ ਅਖਬਾਰ ਨੂੰ ਆਪਣੇ ਦਿਮਾਗ ਵਿੱਚ ਬਿਠਾ ਲਿਆ ਹੈ। ਜਿਸਤਾ ਵੀ ਕਿਸ ਇਨਸਾਨ ਦੇ ਬਲੇ ਕੰਮ ਕਰਦਾ ਹੈ, ਉਹ ਉਸਦੇ ਰਾਖੀ ਵਿੱਚ ਹੁੰਦਾ ਹੈ। ਸਾਨੂੰ ਪਹਿਲਾਂ ਤਾਂ ਉਸ ਬੰਦੇ ਨੂੰ ਕੰਮ ਤੇ ਰੱਖਣਾ ਹੀ ਨਹੀਂ ਸੀ ਚਾਹੀਦਾ, ਕਿਉਂਕਿ ਉਹ ਇਸਦੇ ਲਾਇਕ ਨਹੀਂ ਸੀ। ਪਰ ਜਦੋਂ ਅਸੀਂ ਉਸਨੂੰ ਨੌਕਰੀ ਤੇ ਰੱਖ ਹੀ ਲਿਆ ਤਾਂ ਸਾਡਾ ਫਰਜ਼ ਬਣਦਾ ਹੈ ਕਿ

ਜਿਸਦੇ ਬਦਲੇ ਵਿੱਚ ਅਸੀਂ ਉਸਨੂੰ ਢੰਗ ਦੀ ਨੌਕਰੀ ਤਾਂ ਦਿਲਵਾਉਂਦੇ।'

'ਕੋਈ ਵੀ,' ਜਾਨ ਨੇ ਅੱਗੇ ਕਿਹਾ, 'ਕਿਸੇ ਵੀ ਬੰਦੇ ਨੂੰ ਨੌਕਰੀ ਤੇ ਰੱਖ ਸਕਦਾ ਹੈ। ਪਰ 'ਕੋਈ ਵੀ' ਦਾ ਇਮਤਿਹਾਨ ਇਸ ਗੱਲ ਤੇ ਹੁੰਦਾ ਹੈ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਕਿਸੇ ਬੰਦੇ ਨੂੰ ਨੌਕਰੀ ਤੋਂ ਕਿਸ ਲੀਡਰਸ਼ਿਪ ਦਾ ਇਮਤਿਹਾਨ ਇਸ ਗੱਲ ਤੇ ਹੁੰਦਾ ਹੈ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਕਿਸੇ ਬੰਦੇ ਨੂੰ ਨੌਕਰੀ ਤੋਂ ਕਿਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਹਟਾਉਂਦੇ ਹੋ। ਉਸ ਵਰਕਰ ਨੂੰ ਚੰਗੀ ਨੌਕਰੀ ਤੇ ਲਾ ਕੇ ਮੈਂ ਆਪਣੇ ਡਿਪਾਰਟਮੈਂਟ ਦੇ ਹਰ ਵਰਕਰ ਵਿੱਚ ਜਾਬ ਸਿਕਿਊਰਿਟੀ ਦੀ ਭਾਵਨਾ ਪੈਦਾ ਕਰ ਦਿੱਤੀ ਹੈ। ਇਸ ਉਦਾਹਰਣ ਨਾਲ ਉਹ ਇਹ ਜਾਣ ਗਏ ਹਨ ਕਿ ਜਦੋਂ ਤੱਕ ਮੈਂ ਇਥੇ ਹਾਂ ਉਹ ਛੁੱਟਪਾਥ ਤੇ ਨਹੀਂ ਅੜਿੱਕੇਗੇ।'

ਇਸ ਬਾਰੇ ਕੋਈ ਗਲਤਫਹਿਮੀ ਨਾ ਪਾਲਣਾ। ਜਾਨ ਦੀ 'ਮਾਨਵੀ ਬਣਨ' ਦੀ ਫਿਲਸੋਫੀ ਦੇ ਉਸ ਨੂੰ ਬੜੇ ਚੰਗੇ ਨਤੀਜੇ ਮਿਲੇ। ਜਾਨ ਦੀ ਪਿਠ ਪਿਛੇ ਬੁਲਾਈ ਕਦੇ ਨਹੀਂ ਆਈ। ਉਸਨੂੰ ਵਰਕਰਾਂ ਦੀ ਪੂਰੀ ਵਫ਼ਾਦਾਰੀ ਤੇ ਸਹਿਯੋਗ ਮਿਲਿਆ। ਉਸਨੂੰ ਜਿਆਦਾ ਤੋਂ ਜਿਆਦਾ ਜਾਬ ਸਿਕਿਊਰਿਟੀ ਇਸ ਲਈ ਮਿਲੀ ਕਿਉਂਕਿ ਉਸਨੇ ਆਪਣੇ ਹੇਠਲਿਆਂ ਨੂੰ ਵਧ ਤੋਂ ਵਧ ਜਾਬ ਸਿਕਿਊਰਿਟੀ ਦਿੱਤੀ।

15 ਸਾਲ ਤੋਂ ਮੈਂ ਇੱਕ ਇਹੋ ਜਿਹੇ ਬੰਦੇ ਨੂੰ ਜਾਣਦਾ ਹਾਂ ਜਿਸ ਨੂੰ ਮੈਂ ਬਾਬ ਭਬਲਿਊ, ਦਾ ਨਾਂ ਦੇਣਾ ਚਾਹੁੰਦਾ। ਬਾਬ ਦੀ ਉਮਰ ਪੰਜਾਹ-ਸੱਠ ਦੇ ਵਿਚਕਾਰ ਹੈ। ਉਸਨੇ ਆਪਣੀ ਫ਼ੌਜ ਨਾਲ ਸਫਲਤਾ ਹਾਸਿਲ ਕੀਤੀ। ਚੂੰਕਿ ਉਸਦੀ ਸਿਖਿਆ ਜਿਆਦਾ ਨਹੀਂ ਸੀ ਤੇ ਉਸਦੇ ਕੋਲ ਪੈਸੇ ਵੀ ਨਹੀਂ ਸਨ, ਇਸ ਲਈ ਉਸਦੀ ਨੌਕਰੀ 1931 ਵਿੱਚ ਛੁੱਟ ਗਈ। ਪਰ ਉਹ ਹੇਠਾਂ ਸੰਪਰਕਸ਼ੀਲ ਰਿਹਾ ਇਸ ਖਾਤਿਰ ਉਸਨੇ ਚੁੱਪ ਬੈਠਣ ਦੀ ਬਜਾਏ ਆਪਣੇ ਗੈਰੇਜ ਵਿੱਚ ਇੱਕ ਨਿੱਕੀ ਜਿਹੀ ਫਰਨੀਚਰ ਦੀ ਦੁਕਾਨ ਸ਼ੁਰੂ ਕੀਤੀ। ਕਰੜੀ ਮਿਹਨਤ ਤੋਂ ਬਾਅਦ ਉਸਦਾ ਬਿਜਨਸ ਜਮ ਗਿਆ ਤੇ ਅੱਜ ਬਾਬ ਆਧੁਨਿਕ ਫਰਨੀਚਰ ਨਿਰਮਾਤਾ ਹੈ ਉਸਦੇ ਗਰਹਾਨੇ ਵਿੱਚ 300 ਤੋਂ ਵੱਧ ਕਾਰੀਗਰ ਕੰਮ ਕਰਦੇ ਹਨ।

ਅੱਜ ਬਾਬ ਮਿਲੀਨਿਅਰ ਹੈ। ਪੈਸੇ ਤੇ ਪਦਾਰਥਿਕ ਚੀਜ਼ਾਂ ਦੀ ਚਿੰਤਾ ਖਤਮ ਹੋ ਗਈ ਹੈ। ਪਰ ਬਾਬ ਦੂਜੀ ਤਰ੍ਹਾਂ ਵੀ ਅਮੀਰ ਹੈ। ਉਹ ਦੋਸਤਾਂ, ਸੰਤੁਸ਼ਟੀ ਤੇ ਸੰਤੋਖ ਦੇ ਲਿਹਾਜ਼ ਨਾਲ ਵੀ ਲੰਬਦੀ ਹੈ।

ਇੱਕ ਦਿਨ ਮੈਂ ਤੇ ਬਾਬ ਲੋਕਾਂ ਦੀ ਆਲੋਚਨਾ ਕਰਨ ਦੀ ਸੈਲੀ ਦੇ ਬਾਰੇ ਗੱਲਾਂ ਕਰ ਰਹੇ ਸਾਂ। ਆਲੋਚਨਾ ਕਰਨ ਦਾ ਬਾਬ ਦਾ ਮਾਨਵੀ ਢੰਗ ਇੱਕ ਅਦਭੁੱਤ ਫਾਰਮੂਲਾ ਹੈ। ਉਸਨੇ ਮੈਨੂੰ ਦੱਸਿਆ, 'ਮੈਨੂੰ ਨਹੀਂ ਲੱਗਦਾ ਕਿ ਕੋਈ ਇਹ ਕਹੇਗਾ ਕਿ ਮੈਂ ਇੱਕ ਕਮਜ਼ੋਰ ਬਾਸ ਹਾਂ। ਮੈਂ ਇੱਕ ਬਿਜਨਸ ਚਲਾਉਂਦਾ ਹਾਂ। ਜੇਕਰ ਕੁੱਝ ਠੀਕ ਨਹੀਂ ਹੋ ਰਿਹਾ ਹੈ ਤਾਂ ਮੈਨੂੰ ਉਸਨੂੰ ਠੀਕ ਕਰਨਾ

ਹੀ ਪੈਂਦਾ ਹੈ। ਪਰ ਠੀਕ ਕਰਨ ਦਾ ਤਰੀਕਾ ਵੀ ਹੁੰਦਾ ਹੈ - ਤੇ ਤਰੀਕਾ ਵੀ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਹੋਂਦ ਹੈ। ਜੇਕਰ ਵਰਕਰ ਨੇ ਕੋਈ ਫ਼ਲਸਤੀ ਕੀਤੀ ਹੈ ਤਾਂ ਮੈਂ ਵਿਸ਼ੇਸ਼ ਸਾਵਧਾਨ ਰਹਿੰਦਾ ਹਾਂ ਕਿ ਉਸਦੀਆਂ ਭਾਵਨਾਵਾਂ ਨੂੰ ਠੋਸ ਨਾ ਪਹੁੰਚੇ ਤੇ ਉਸ ਵਿੱਚ ਹੀਣ ਭਾਵਨਾ ਨਾ ਆ ਜਾਵੇ ਜੋ ਕਿ ਗ਼ੈਰਜ਼ਤ ਮਹਿਸੂਸ ਨਾ ਕਰੇ। ਮੈਂ ਇਨ੍ਹਾਂ ਚਾਰ ਕਦਮਾਂ ਦਾ ਇਸਤੇਮਾਲ ਕਰਦਾ ਹਾਂ :

ਸਭ ਤੋਂ ਪਹਿਲਾਂ, ਮੈਂ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨਾਲ ਇਕੱਠ ਵਿੱਚ ਗੱਲ ਕਰਦਾ ਹਾਂ।

ਦੂਜਾ, ਮੈਂ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੇ ਚੰਗੇ ਕੰਮਾਂ ਦੀ ਸਲਾਹ ਕਰਦਾ ਹਾਂ।

ਤੀਜੇ, ਮੈਂ ਉਸ ਨੂੰ ਇਹ ਦੱਸਦਾ ਹਾਂ ਕਿ ਕਿਸ ਖੇਤਰ ਵਿੱਚ ਉਹ ਵਧੀਆ ਕੰਮ ਕਰ ਸਕਦੇ ਹਨ ਤੇ ਮੈਂ ਉਸ ਨੂੰ ਵਧੀਆ ਕੰਮ ਕਰਨ ਦਾ ਤਰੀਕਾ ਦੱਸਦਾ ਹਾਂ।

ਚੌਥੇ, ਮੈਂ ਇੱਕ ਵਾਰ ਫਿਰ ਉਸਦੀਆਂ ਚੰਗੀਆਂ ਗੱਲਾਂ ਲਈ ਉਸਦੀ ਸਲਾਹ ਕਰਦਾ ਹਾਂ।

‘ਤੇ ਚਾਰ ਕਦਮਾਂ ਦਾ ਇਹ ਫਾਰਮੂਲਾ ਕੰਮ ਕਰਦਾ ਹੈ। ਜਦੋਂ ਮੈਂ ਇਸਦਾ ਇਸਤੇਮਾਲ ਕਰਦਾ ਹਾਂ ਤਾਂ ਲੋਕਾਂ ਮੈਨੂੰ ਧੰਨਵਾਦ ਦਿੰਦੇ ਹਨ। ਮੈਂ ਜਾਣ ਗਿਆ ਹਾਂ ਕਿ ਲੋਕਾਂ ਨੂੰ ਅਜੇਹਾ ਸੁਣਨ ਦਾ ਇਹੀ ਤਰੀਕਾ ਪਸੰਦ ਆਉਂਦਾ ਹੈ। ਜਦੋਂ ਉਹ ਮੇਰੇ ਆਫ਼ਿਸ ਤੋਂ ਬਾਹਰ ਨਿਕਲਦੇ ਹਨ ਤਾਂ ਉਹ ਇਸ ਲਈ ਮੇਰੀਆਂ ਗੱਲਾਂ ਦਾ ਬੁਰਾ ਨਹੀਂ ਮਨਾਉਂਦੇ ਕਿਉਂਕਿ ਮੈਂ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਯਾਦ ਦਿਲਾਇਆ ਹੈ ਕਿ ਉਹ ਨਾ ਕੇਵਲ ਚੰਗੇ ਵਰਕਰ ਹਨ, ਬਲਕਿ ਉਹ ਵਧੀਆ ਵਰਕਰ ਵੀ ਬਣ ਸਕਦੇ ਹਨ।

‘ਲੋਕਾਂ ਨੂੰ ਦੇਖਣ ਦਾ ਮੇਰਾ ਇਹ ਸਾਰੀ ਜਿੰਦਗੀ ਦਾ ਤਜਰਬਾ ਹੈ ਤੇ ਇਹ ਮੈਂ ਜਾਣਦਾ ਹਾਂ ਕਿ ਮੈਂ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨਾਲ ਜਿੰਨਾ ਚੰਗਾ ਵਿਉਂਤ ਕਰਦਾ ਹਾਂ, ਉਨੀਆਂ ਹੀ ਚੰਗੀਆਂ ਚੀਜ਼ਾਂ ਮੇਰੇ ਨਾਲ ਹੁੰਦੀਆਂ ਹਨ। ਇਸਨਦਾਰੀ ਨਾਲ ਕਿਹਾ ਜਾਵੇ ਤਾਂ ਮੈਂ ਇਸ ਬਾਰੇ ਕੋਈ ਫ਼ੈਸਲਾ ਨਹੀਂ ਬਣਾਉਂਦਾ। ਇਹ ਆਪਣੇ ਆਪ ਹੀ ਹੋ ਜਾਂਦਾ ਹੈ।

ਮੈਂ ਤੁਹਾਨੂੰ ਇੱਕ ਉਦਾਹਰਨ ਦਿਆਂ। ਕੁੱਝ ਸਾਲ ਪਹਿਲਾਂ, ਸਾਇਟ ਪੰਜ ਜਾਂ ਛੇ ਸਾਲ, ਸਭਾ ਇੱਕ ਮਜ਼ਦੂਰ ਸਰਾਬ ਪੀ ਕੇ ਕੰਮ ਤੇ ਆ ਗਿਆ। ਛੇਤੀ ਹੀ ਫੈਕਟਰੀ ਵਿੱਚ ਰੋਲਾ ਪੈ ਗਿਆ। ਉਸਨੇ ਵਾਰਨਿਸ਼ ਦਾ 5 ਗੈਲਨ ਦਾ ਡਰਮ ਚੁੱਕ ਲਿਆ, ਜਿਸਨੂੰ ਉਹ ਫੈਕਟਰੀ ਵਿੱਚ ਇਧਰ-ਉਧਰ ਫੈਲਾਉਣ ਲੱਗ ਗਿਆ। ਦੂਜੇ ਮਜ਼ਦੂਰਾਂ ਨੇ ਉਸਤੋਂ ਡਰਮ ਖੋ ਲਿਆ ਤੇ ਉਸਨੇ ਸੁਪਰਮੈਂਟ ਨੇ ਉਸਨੂੰ ਬਾਹਰ ਕੱਢ ਦਿੱਤਾ।

‘ਮੈਂ ਬਾਹਰ ਗਿਆ ਤੇ ਦੇਖਿਆ ਕਿ ਉਹ ਕੰਧ ਨਾਲ ਪਿੱਠ ਲਾਈ ਬੈਠਾ ਸੀ। ਮੈਂ ਉਸਨੂੰ

ਸਾਫ਼ ਦੇ ਤੇ ਉਠਾਇਆ, ਕਾਰ ਵਿੱਚ ਬਿਠਾਇਆ ਤੇ ਉਸਦੇ ਘਰ ਲੈ ਗਿਆ। ਉਸਦੀ ਪਤਨੀ ਛੱਡ ਗਈ। ਮੈਂ ਉਸਨੂੰ ਦਿਲਾਸਾ ਦਿੱਤਾ ਕਿ ਸਭ ਕੁੱਝ ਠੀਕ ਹੋ ਜਾਵੇਗਾ। ‘ਪਰ ਤੁਸੀਂ ਕੁੱਝ ਛੱਡੀ ਸਮਝਦੇ ਹੋ,’ ਉਸਨੇ ਕਿਹਾ, ‘ਮਿਸਟਰ ਡਬਲਿਊ. (ਯਾਨੀ ਕਿ ਮੈਂ) ਇਹ ਬਰਦਾਸ਼ਤ ਨਹੀਂ ਕਰਨਗੇ ਕਿ ਕੋਈ ਨੌਕਰੀ ਤੇ ਸਰਾਬ ਪੀ ਕੇ ਜਾਵੇ। ਹੁਣ ਤਾਂ ਜਿਮ ਦੀ ਨੌਕਰੀ ਪੱਕੀ ਹੀ ਸੀ। ਕਰਨਗੇ ਕਿ ਤੁਹਾ ਅਸੀਂ ਕੀ ਕਰਾਂਗੇ।’ ਮੈਂ ਉਸਨੂੰ ਦੱਸਿਆ ਕਿ ਜਿਮ ਦੀ ਨੌਕਰੀ ਨਹੀਂ ਸੀ ਜਾਵੇਗੀ ਤੇ ਹੁਣ ਅਸੀਂ ਕੀ ਕਰਾਂਗੇ। ਮੈਂ ਇਨ੍ਹਾਂ ਯਕੀਨ ਨਾਲ ਇਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਕਿਵੇਂ ਕਹਿ ਸਕਦਾ ਹਾਂ। ਮੈਂ ਫਿਰ ਜਾਵੇਗੀ ਤੇ ਉਸਨੇ ਪੁੱਛਿਆ ਕਿ ਮੈਂ ਇਨ੍ਹਾਂ ਯਕੀਨ ਨਾਲ ਇਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਕਿਵੇਂ ਕਹਿ ਸਕਦਾ ਹਾਂ। ਮੈਂ ਫਿਰ ਦੱਸਿਆ ਕਿ ਮੈਂ ਯਕੀਨ ਦੇ ਨਾਲ ਇਸ ਕਰਕੇ ਕਹਿ ਰਿਹਾ ਹਾਂ ਕਿਉਂਕਿ ਮੈਂ ਹੀ ਮਿਸਟਰ ਡਬਲਿਊ. ਹਾਂ।

‘ਇਹ ਸੁਣਦੇ ਸਾਰ ਉਹ ਤਕਰੀਬਨ ਹੋਸ ਹੀ ਗੁਆ ਬੈਠੀ। ਮੈਂ ਉਸ ਨੂੰ ਦੱਸਿਆ ਕਿ ਮੈਂ ਫੈਕਟਰੀ ਵਿੱਚ ਜਿਮ ਦੀ ਸਹਾਇਤਾ ਕਰਨ ਦੀ ਪੂਰੀ ਕੋਸ਼ਿਸ਼ ਕਰਾਂਗਾ ਤੇ ਮੈਨੂੰ ਆਸ ਹੈ ਕਿ ਜਦੋਂ ਉਹ ਜਿਮ ਦਾ ਧਿਆਨ ਰੱਖੇਗੀ। ਮੈਂ ਉਸਨੂੰ ਇਹ ਵੀ ਕਿਹਾ ਕਿ ਅਗਲੀ ਸਵੇਰ ਉਹ ਜਿਮ ਨੂੰ ਕੰਮ ਤੇ ਭੇਜ ਦੇਵੇ।

‘ਫਿਰ ਫੈਕਟਰੀ ਵਾਪਸ ਆਏ ਮੈਂ ਜਿਮ ਦੇ ਡਿਪਾਰਟਮੈਂਟ ਵਿੱਚ ਗਿਆ ਤੇ ਜਿਮ ਦੇ ਸਹਿਕਰਮੀਆਂ ਨਾਲ ਗੱਲ ਕੀਤੀ। ਮੈਂ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਕਿਹਾ, ‘ਐਜ ਜਿਹੜੀ ਬੇਸ਼ੁਆਦੀ ਘਟਨਾ ਹੋਈ ਹੈ, ਉਸਨੂੰ ਉਹ ਭੁੱਲ ਜਾਣ। ਜਿਮ ਕੱਲ੍ਹ ਕੰਮ ਤੇ ਮੁੜ ਆਵੇਗਾ। ਉਸਦੇ ਪੁੱਤਰੀ ਹਮਦਰਦੀ ਵੱਖੋ। ਉਹ ਕਾਫ਼ੀ ਲੰਮੇ ਸਮੇਂ ਤੋਂ ਸਾਡੇ ਨਾਲ ਹੈ ਤੇ ਉਹ ਚੰਗਾ ਵਰਕਰ ਹੈ। ਸਾਨੂੰ ਉਸਨੂੰ ਇੱਕ ਹੋਰ ਮੌਕਾ ਦੇਣਾ ਚਾਹੀਦਾ ਹੈ।’

‘ਜਿਮ ਵਾਪਸ ਆਇਆ ਤੇ ਉਸਦੀ ਸਰਾਬਖੋਰੀ ਨੇ ਫਿਰ ਕਦੇ ਕੋਈ ਸਮੱਸਿਆ ਨਹੀਂ ਖੜੀ ਕੀਤੀ। ਮੈਂ ਇਸ ਘਟਨਾ ਨੂੰ ਛੇਤੀ ਹੀ ਭੁੱਲ ਗਿਆ। ਪਰ ਜਿਮ ਨਹੀਂ ਭੁੱਲਿਆ। ਦੋ ਸਾਲ ਪਹਿਲਾਂ ਲੋਕਲ ਯੂਨੀਅਨ ਦੇ ਹੈਡ ਆਫ਼ਿਸ ਨੇ ਕੁੱਝ ਆਦਮੀਆਂ ਨੂੰ ਇਥੇ ਭੇਜਿਆ ਤਾਂ ਜੁ ਉਹ ਲੋਕਲ ਯੂਨੀਅਨ ਦੇ ਕਾਨਟੈਕਟ ਤੇ ਵਿਚਾਰਾਂ ਕਰਨ। ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੀਆਂ ਮੰਗਾਂ ਬਹੁਤ ਜ਼ਿਆਦਾ ਸਨ। ਜਿਮ-ਜਿਹੜਾ ਬੜਾ ਸਾਂਝ ਤੇ ਨਿਮਰ ਸੀ-ਅਚਨਚੇਤ ਇੱਕ ਲੀਡਰ ਬਣ ਗਿਆ। ਉਸਨੇ ਇਕਦਮ ਫੁਰਤੀ ਇਥਾਈ ਤੇ ਫੈਕਟਰੀ ਦੇ ਮਜ਼ਦੂਰਾਂ ਨੂੰ ਯਾਦ ਦਿਵਾਇਆ ਕਿ ਮਿਸਟਰ ਡਬਲਿਊ. ਨੇ ਹਮੇਸ਼ਾ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੇ ਨਾਲ ਚੰਗਾ ਵਰਤਾਉ ਕੀਤਾ ਹੈ, ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੇ ਨਾਲ ਕਦੇ ਵਿਤਕਰਾ ਨਹੀਂ ਸੀ ਕੀਤਾ ਤੇ ਇਸ ਲਈ ਸਾਨੂੰ ਆਪਣੇ ਆਪਸੀ ਮਾਮਲਿਆਂ ਵਿੱਚ ਬਾਹਰਵਾਲਿਆਂ ਨੂੰ ਨਾਲ ਲਿਆਉਣ ਦੀ ਕੋਈ ਲੋੜ ਨਹੀਂ ਹੈ।

‘ਬਾਹਰਲੇ ਲੋਕ ਚਲੇ ਗਏ ਤੇ ਅਸੀਂ ਹਮੇਸ਼ਾਂ ਵਾਂਗ ਆਪਣਾ ਕਾਨਟੈਕਟ ਦੇਸ਼ਤਾਨਾ ਮਹੋਲ ਵਿੱਚ ਕੀਤਾ, ਤੇ ਇਹ ਸਾਰਾ ਜਿਮ ਦੇ ਕਾਰਨ ਹੀ ਸੰਭਵ ਹੋ ਪਾਇਆ।’

ਕਈ ਮਹੀਨੇ ਪਹਿਲਾਂ ਇਕ ਦਰਸ਼ੀਅਾਲੀ ਸਾਈਜ਼ ਕੰਪਨੀ ਦੇ ਪ੍ਰੀਜੈਂਟ ਨੇ ਮੈਨੂੰ ਇਕ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਨਿਰਦਾ ਲੈਣ ਲਈ ਕਿਹਾ। ਇਸ ਅੰਕਨੀਕਿਊਟਿਵ ਨੇ ਆਪਣਾ ਬਿਜਨਸ ਆਪ ਬਣਾਇਆ ਤੇ ਉਹ ਸੋਲਜ ਮੈਨੇਜਰ ਦੇ ਤੌਰ ਤੇ ਕੰਮ ਕਰ ਰਿਹਾ ਸੀ। ਹੁਣ ਜਦੋਂ ਕਿ ਉਸੇ ਕੋਲ ਸੱਤ ਸੋਲਜਮੈਨ ਕੰਮ ਕਰ ਰਹੇ ਸਨ ਤੇ ਉਸਨੇ ਇਹ ਨਿਰਦਾ ਲਿਆ ਕਿ ਹੁਣ ਉਹ ਆਪ ਸੋਲਜ ਮੈਨੇਜਰ ਦਾ ਕੰਮ ਛੱਡ ਦੇਵੇਗਾ ਤੇ ਕਿਸੇ ਸੋਲਜਮੈਨ ਨੂੰ ਸੋਲਜ ਮੈਨੇਜਰ ਦੇ ਅਹੁਦੇ ਤੇ ਪ੍ਰਮੋਸ਼ਨ ਦੇ ਦੇਵੇਗਾ। ਉਸਨੇ ਇਸ ਕੰਮ ਲਈ ਤਿੰਨ ਸੋਲਜਮੈਨਾਂ ਨੂੰ ਚੁਣਿਆਂ, ਜਿਹੜੇ ਤਜਰਬੇ ਤੇ ਸੋਲਜ ਦੇ ਹਿਸਾਬ ਨਾਲ ਤਕਰੀਬਨ ਬਰਾਬਰ ਸਨ।

ਮੇਰਾ ਕਮ ਸੀ ਹਰ ਬੰਦੇ ਨਾਲ ਇੱਕ ਦਿਨ ਬਤੀਤ ਕਰਨਾ ਤੇ ਇਹ ਨਿਰਣਾ ਕਰਨਾ ਕਿ ਇਹ ਬੰਦਾ ਕੀ ਉਸ ਸਮੂਹ ਦਾ ਲੀਡਰ ਬਣਨ ਦੇ ਕਾਬਲ ਹੈ। ਹਰ ਸੋਲਜਮੈਨ ਨੂੰ ਈਸ ਦਿਤਾ ਗਿਆ ਸੀ ਕਿ ਇੱਕ ਸਲਾਹਕਾਰ ਅਕੇਂ ਮਾਕਸੀਟਿੰਗ ਪ੍ਰੋਗਰਾਮ ਬਾਰੇ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨਾਲ ਵਿਚਾਰਾਂ ਕਰੇਗਾ। ਜਾਹਿਰ ਹੈ ਕਿ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਸਪਾਂਸਟ ਕਾਰਨਾਂ ਨਾਲ ਇਹ ਨਹੀਂ ਈਸਿਆ ਗਿਆ ਕਿ ਮੇਰੇ ਵਿਚਾਰਾਂ ਦਾ ਅਸਲ ਮਨੋਰਥ ਕੀ ਸੀ।

ਦੇ ਲੋਕਾਂ ਨੇ ਤਕਰੀਬਨ ਇਕੋ ਜਿਹੇ ਦੰਗ ਨਾਲ ਆਪਣੀ ਪੁੱਤਰਿਕਿਆ ਵਿਅਕਤ ਕੀਤੀ। ਦੋਵੇਂ ਹੀ ਮੇਰੇ ਨਾਲ ਓਥੇਥਾਮ ਹੋ ਗਏ। ਦੋਨਾਂ ਨੂੰ ਹੀ ਇਹ ਅਹਿਸਾਸ ਹੋ ਗਿਆ ਕਿ ਮੈਂ ਉਥੇ 'ਕੁੱਝ ਬਦਲਣ' ਦੇ ਮਕਸਦ ਨਾਲ ਸੀ। ਦੋਵੇਂ ਹੀ ਸੋਲਜ਼ਮੈਨ ਯਥਾਸਥਿਤੀ ਦੇ ਸੰਘੇ ਰਾਖੇ ਸਨ। ਦੋਨਾਂ ਦਾ ਹੀ ਇਹ ਕਹਿਣਾ ਸੀ ਕਿ ਸਭ ਕੁੱਝ ਠੀਕ-ਠਾਕ ਚਲ ਰਿਹਾ ਹੈ। ਮੈਂ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਪੁੱਛਿਆ ਕਿ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੇ ਖੱਤਰਾਂ ਦਾ ਬਟਵਾਰਾ ਕਿਵੇਂ ਹੋਇਆ ਹੈ, ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੇ ਸੋਲਜ਼ ਪ੍ਰੋਬਲਮ ਮੈਟਰੀਓਅਲ, ਕੰਪੋਨਸੇਸ਼ਨ ਪ੍ਰੋਗਰਾਮ ਭਾਰੇ ਗੱਲਾਂ ਕੀਤੀਆਂ - ਮਰਕੀਟਿੰਗ ਦੇ ਹਰ ਪਹਿਲੂ ਤੇ ਉਨ੍ਹਾਂ ਇਹੀ ਕਿਹਾ, 'ਸਭ ਕੁੱਝ ਵਧੀਆ ਹੈ'। ਕੁੱਝ ਖਾਸ ਮੁੱਦਿਆਂ ਤੇ ਇਨ੍ਹਾਂ ਦੋਨਾਂ ਨੇ ਹੀ ਸਫ਼ ਕੀਤਾ ਕਿ ਵਰਤਮਾਨ ਨੀਤੀ ਵਿੱਚ ਬਦਲਾਅ ਕਿਉਂ ਨਹੀਂ ਕੀਤਾ ਜਾਣਾ ਚਾਹੀਦਾ। ਸੰਖੇਪ ਵਿੱਚ ਦੋਵੇਂ ਹੀ ਚਾਹੁੰਦੇ ਸਨ ਕਿ ਸਥਿਤੀਆਂ 'ਜਿਵੇਂ ਦੀਆਂ ਤਿਵੇਂ' ਬਣੀਆਂ ਰਹਿਣ। ਇਕ ਛੋਟੇ ਨੇ ਜਦੋਂ ਮੈਨੂੰ ਮੇਰੀ ਹੱਟਲ ਤੇ ਲਾਹਿਆ ਤਾਂ ਉਸਨੇ ਚਲਦੇ-ਚਲਦੇ ਇਹ ਕਿਹਾ, 'ਮੈਂ ਇਹ ਤਾਂ ਨਹੀਂ ਜਾਣਦਾ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਮੇਰੇ ਨਾਲ ਅੱਜ ਦਾ ਦਿਨ ਕਿਉਂ ਗੁਜਾਰਿਆ, ਪਰ ਮੇਰੇ ਵੱਲੋਂ ਤੁਸੀਂ ਮਿਸਟਰ ਐਮ. ਨੂੰ ਫੌਸ ਦੇਣਾ ਕਿ ਜਿਵੇਂ ਵੀ ਹੈ, ਸਾਰਾ ਕੁੱਝ ਵਧੀਆ ਹੈ। ਕਿਸੇ ਵੀ ਚੀਜ਼ ਨੂੰ ਬਦਲਣ ਦੀ ਕੋਈ ਲੋੜ ਨਹੀਂ ਹੈ।'

ਤੀਜਾ ਸੋਲਜਮੈਨ ਇਨ੍ਹਾਂ ਤੋਂ ਵੱਖਰਾ ਸੀ। ਉਹ ਕੰਪਨੀ ਤੋਂ ਖੁਸ਼ ਸੀ ਤੇ ਉਸਨੂੰ ਇਸਦੀ ਤਰੱਕੀ ਤੋਂ ਫ਼ਕਰ ਸੀ। ਪਰ ਉਹ ਖੂਹੀ ਤਰ੍ਹਾਂ ਸੰਤੁਸ਼ਟ ਨਹੀਂ ਸੀ। ਉਹ ਸੁਧਾਰ ਚਾਹੁੰਦਾ ਸੀ। ਪੂਰਾ ਇਨ ਉਹ ਤੀਜਾ ਸੋਲਜਮੈਨ ਮੇਰੇ ਇਹ ਦੋਸ਼ਦਾ ਰਿਹਾ ਕਿ ਨਵਾਂ ਬਿਜਨਸ ਕਿਸ ਤਰ੍ਹਾਂ

ਜਿਸ ਕੋਝਾ ਜਾ ਸਕਦਾ ਹੈ, ਗ੍ਰਾਹਕਾਂ ਨੂੰ ਵਧੇਰੇ ਸੇਵਾਵਾਂ ਕਿਵੇਂ ਦਿੱਤੀਆਂ ਜਾ ਸਕਦੀਆਂ ਹਨ, ਸਮੇਂ ਦੀ ਬਰਬਾਦੀ ਕਿਵੇਂ ਘੱਟ ਕੀਤੀ ਜਾ ਸਕਦੀ ਹੈ, ਕੰਪਨੀਸਮਨ ਯੋਜਨਾ ਨੂੰ ਕਿਵੇਂ ਵਧੇਰੇ ਬਣਾਇਆ ਜਾ ਸਕਦਾ ਹੈ ਤੇ ਉਹ ਆਪਣੇ-ਆਪ ਤੇ ਕੰਪਨੀ ਇਸ ਤੋਂ ਕਿਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਵਧੇਰੇ ਬਣਾਇਆ ਜਾ ਸਕਦਾ ਹਨ। ਉਸਨੇ ਇਕ ਨਵੇਂ ਵਿਗਿਆਪਨ ਮੁਹਿੰਮ ਦੀ ਯੋਜਨਾ ਵੀ ਬਣਾਈ ਸੀ। ਇਕ ਤਾਵੀਰ ਉਸਨੇ ਮੈਨੂੰ ਦੱਸੀ। ਜਦੋਂ ਮੈਂ ਉਥੋਂ ਰਵਾਨਾ ਹੋਇਆ, ਤਾਂ ਉਸਨੇ ਮੈਨੂੰ ਸ਼ਾਇਦ ਇਕ ਤਾਵੀਰ ਦਿੱਤਾ, 'ਮੈਨੂੰ ਬੜਾ ਚੰਗਾ ਲੱਗਿਆ ਕਿ ਮੈਂ ਆਪਣੇ ਵਿਦਾਰ ਕਿਸੇ ਨੂੰ ਦੱਸ ਸਕਦੇ-ਸਕਦੇ ਕਿਹਾ', 'ਮੈਨੂੰ ਬੜਾ ਚੰਗਾ ਲੱਗਿਆ ਕਿ ਮੈਂ ਆਪਣੇ ਵਿਦਾਰ ਕਿਸੇ ਨੂੰ ਦੱਸ ਸਕਦੇ-ਸਕਦੇ ਕਿਹਾ', 'ਮੈਨੂੰ ਬੜਾ ਚੰਗਾ ਲੱਗਿਆ ਕਿ ਮੈਂ ਆਪਣੇ ਵਿਦਾਰ ਕਿਸੇ ਨੂੰ ਦੱਸ ਸਕਦੇ-ਸਕਦੇ ਕਿਹਾ'। ਸਭੀ ਕੰਪਨੀ ਚੰਗੀ ਹੈ, ਪਰ ਮੈਨੂੰ ਲੱਗਦਾ ਹੈ ਕਿ ਅਸੀਂ ਇਸ ਨੂੰ ਹੋਰ ਵਧੇਰੇ ਬਣਾ ਸਕਦੇ ਹਾਂ।

ਸਿੰਹਰ ਹੈ ਕਿ ਮੇਰੀ ਸਿਫਾਰਿਸ਼ ਤੀਜੇ ਬੰਦੇ ਲਈ ਹੀ ਸੀ। ਇਹ ਇੱਕ ਬਿਰੋ ਸਿਹਰੀ ਸਿਫਾਰਿਸ਼ ਸੀ ਜਿਹੜੀ ਕੰਪਨੀ ਦੇ ਪ੍ਰੈਜੀਡੈਂਟ ਦੀਆਂ ਭਾਵਨਾਵਾਂ ਦੇ ਅਨੁਕੂਲ ਸੀ। ਤਰੱਕੀ, ਕਾਰਜ-ਕੁਸਲਤਾ, ਨਵੇਂ ਪ੍ਰੋਡਕਟ, ਨਵੀਆਂ ਪ੍ਰਤੀਕਿਰਿਆਵਾਂ, ਵਧੀਆ ਟ੍ਰੇਨਿੰਗ ਤੇ ਵੱਡੀ ਮਨੁੱਖੀ ਵਿਰ ਵਿਸ਼ਵਾਸ ਕਰੋ।

ਉਨਤੀ ਵਿੱਚ ਵਿਸ਼ਵਾਸ ਕਰੋ, ਉਨਤੀ ਲਈ ਯਤਨ ਕਰੋ ਤੇ ਤੁਸੀਂ ਇੱਕ ਲੀਡਰ ਬਣ ਜਾਵੋਗੇ।

ਬਸਾਨ ਵਿੱਚ ਮੈਨੂੰ ਮੇਰਾ ਮਿਲਿਆ ਕਿ ਮੈਂ ਇਹ ਦੇਖ ਸਕਾਂ ਕਿ ਲੀਡਰ ਕਿਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਆਪਣੇ ਸਮਰੱਥਾਂ ਦੇ ਵਿਚਿਤਰ ਨੂੰ ਪ੍ਰਗਟ ਕਰ ਸਕਦਾ ਹੈ।

ਮੇਂ ਇਕ ਪੇਂਡੂ ਪਾਇਸਮਰੀ ਸਕੂਲ ਵਿੱਚ ਪੜ੍ਹਦਾ ਸੀ, ਜਿਥੇ ਔਨ ਕਲਾਸਾਂ ਸਨ, ਟੀਚਰ ਇੱਕ ਹੀ ਸੀ ਤੇ ਚਾਲ੍ਹੀ ਬੱਚਿਆਂ ਨੂੰ ਇੱਕ ਹੀ ਕਮਰੇ ਵਿੱਚ ਤੁੰਨ ਦਿੱਤਾ ਜਾਂਦਾ। ਨਵੀਂ ਟੀਚਰ ਨੂੰ ਹਮੇਸ਼ਾ ਤੱਕ ਕਹਿੰਦਾ ਜਾਂਦਾ। ਵੱਡੇ ਬੱਚਿਆਂ, ਯਾਨੀ ਕਿ ਸੱਤਵੀਂ-ਅੱਠਵੀਂ ਦੇ ਬੱਚੇ, ਦੀ ਅਣਦਾਹੀ ਹੋਣ ਸਾਰੇ ਵਿਦਿਆਰਥੀ ਟੀਚਰ ਨੂੰ ਅਜਾ ਚਮਕੂਟ ਲਈ ਤਿਆਰ ਰਹਿੰਦੇ ਸਨ।

ਇਕ ਸਾਲ ਤਾਂ ਕੁੱਝ ਜਿਆਦਾ ਹੋਗਾਮ ਹੋਇਆ। ਹਰ ਦਿਨ ਦਰਜਨਾਂ ਸਕੂਲੀ ਲਗਭਗ ਹੁੰਦੀਆਂ ਜਿਨ੍ਹਾਂ ਵਿਚ ਚਾਕ ਸੁੱਟਣਾ, ਕਾਗਜ਼ ਦੇ ਹਵਾਈ ਜਹਾਜ਼ ਉਡਾਉਣਾ ਅੰਦਿ ਜਾਮਨ ਸਨ। ਇਸ ਤੋਂ ਇਲਾਵਾ ਕਈ ਵੱਡੀਆਂ ਘਟਨਾਵਾਂ ਵੀ ਹੋਈਆਂ ਜਿਵੇਂ ਟੀਚਰ ਨੂੰ ਲੂਣ ਦੇ ਬਾਹਰ ਘੋਸ਼ਾ ਦਿਨ ਖਤਾ ਚੀਖਿਆ ਗਿਆ, ਕਿਉਂਕਿ ਕੁੰਡੀ ਅੰਦਰ ਲਾਈ ਹੋਈ ਸੀ। ਜੇਕੋ ਐਕੇ ਤੇ ਇਸਦਾ ਉਲਟ ਹੋਇਆ, ਯਾਨੀ ਟੀਚਰ ਨੂੰ ਸਕੂਲ ਵਿਚ ਬੰਦ ਕਰ ਦਿੱਤਾ ਗਿਆ ਕਿਉਂਕਿ ਕੁੰਡੀ ਬਾਹਰੋਂ ਲਾ ਦਿੱਤੀ ਗਈ ਸੀ। ਇਕ ਦਿਨ ਇਕ ਸਰਕਤੀ ਬੰਸਾ ਆਪਣੇ ਕੁੱਝ ਨੂੰ ਸਕੂਲ ਵਿਚ ਲੈ ਆਇਆ।

ਪਰ ਮੈਂ ਤੁਹਾਨੂੰ ਦੱਸ ਦਿਆਂ, ਇਹ ਬੱਚੇ ਅਪਰਾਧੀ ਕਿਸਮ ਦੇ ਨਹੀਂ ਸਨ। ਕੇਹਾ ਕਰਨ, ਸਰੀਰਿਕ ਹਿੰਸਾ ਕਰਨਾ ਜਾਂ ਨੁਕਸਾਨ ਪਹੁੰਚਾਉਣਾ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦਾ ਮਨੋਰਥ ਨਹੀਂ ਸੀ। ਕੇਹਾ ਤੰਦਰੁਸਤ ਬੱਚੇ ਸਨ ਜਿਹੜੇ ਆਪਣੀ ਜਬਰਦਸਤ ਉਰਜਾ ਨੂੰ ਆਪਣੀਆਂ ਸ਼ਰਾਬਤਾਂ ਤੇ ਮਾਧਿਅਮ ਨਾਲ ਬਾਹਰ ਕੱਢ ਲੈਂਦੇ ਸਨ।

ਤਾਂ ਟੀਚਰ ਨੇ ਕਿਸੇ ਤਰ੍ਹਾਂ ਉਸ ਸਾਲ ਤੇ ਸਕੂਲ ਵਿੱਚ ਰਹਿਣ ਵਿੱਚ ਸਫਲਤਾ ਪਾਈ, ਪਰ ਅਗਲੇ ਸਾਲ ਨਵੇਂ ਟੀਚਰ ਨੂੰ ਨਿਯੁਕਤ ਕਰਨਾ ਪਿਆ ਤੇ ਇਸ ਨਾਲ ਕਿਸੇ ਨੂੰ ਕੋਈ ਹੈਰਾਨੀ ਨਹੀਂ ਹੋਈ।

ਨਵੀਂ ਟੀਚਰ ਦਾ ਨਜਰੀਆ ਪੁਰਾਣੀ ਟੀਚਰ ਤੋਂ ਬਿਲਕੁਲ ਵੱਖਰਾ ਸੀ। ਉਸਨੇ ਵੱਡੇ-ਵੱਡੇ ਵਾਲਾ ਵਿਉਹਾਰ ਕਰਨ ਦੀਆਂ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੀ ਭਾਵਨਾਵਾਂ ਨੂੰ ਜਾਗਰਿਤ ਕੀਤਾ। ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੇ ਬੱਚਿਆਂ ਨੂੰ ਸਿਆਣਪ ਨਾਲ ਕੰਮ ਕਰਨ ਲਈ ਹੱਲਸ਼ੇਰੀ ਦਿੱਤੀ। ਹਰ ਬੱਚੇ ਨੂੰ ਇੱਕ ਨਿਸ਼ਚਿਤ ਜ਼ਿੰਦਗੀ ਸੌਂਪੀ ਗਈ ਜਿਵੇਂ ਬਲੈਕ-ਬੋਰਡ ਸਾਫ਼ ਕਰਨਾ, ਡਸਟਰ ਸਾਫ਼ ਕਰਨਾ, ਜਾਂ ਛੋਟੇ ਬੱਚਿਆਂ ਦੀ ਸਹਾਇਤਾ ਕਰਨੀ। ਨਵੀਂ ਟੀਚਰ ਨੇ ਬੱਚਿਆਂ ਦੀ ਜ਼ਬਰਦਸਤ ਉਰਜਾ ਦਾ ਇਸਤੇਮਾਲ ਕਰਨ ਦੇ ਰਾਜਸ਼ਾਹੀ ਵੱਲ ਖੋਜ ਲਾਏ, ਜਦੋਂ ਕਿ ਇਹੀ ਜ਼ਬਰਦਸਤ ਉਰਜਾ ਪਹਿਲਾਂ ਸ਼ਰਾਬਤਾਂ ਵਿੱਚ ਬਰਬਾਦ ਹੋਇਆ ਕਰਦੀ ਸੀ। ਉਸ ਦੀ ਵਿਦਿਆਰਥੀ ਪ੍ਰੇਸ਼ਾਨਗੀ ਦੀ ਨੀਂਹ ਚਰਿੱਤਰ ਬਣਾਉਣ ਤੇ ਸੀ।

ਪਹਿਲੇ ਸਾਲ ਬੱਚੇ ਸੈਰਨਾਂ ਵਾਂਗ ਵਿਉਹਾਰ ਕਿਉਂ ਕਰ ਰਹੇ ਸਨ ਤੇ ਅਗਲੇ ਸਾਲ ਉਹੀ ਬੱਚੇ ਦੇਵਤਿਆਂ ਵਾਂਗ ਵਿਉਹਾਰ ਕਿਉਂ ਕਰਨ ਲੱਗ ਪਏ? ਫਰਕ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੇ ਲੀਡਰਾਂ ਦਾ, ਯਾਨੀ ਕਿ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੀ ਟੀਚਰ ਦਾ ਸੀ। ਇਮਾਨਦਾਰੀ ਨਾਲ ਕਿਹਾ ਜਾਏ, ਤਾਂ ਅਸੀਂ ਸ਼ਰਾਬਤਾਂ ਲਈ ਬੱਚਿਆਂ ਨੂੰ ਦੋਸ ਨਹੀਂ ਦੇ ਸਕਦੇ। ਇਹ ਟੀਚਰ ਦੀ ਹੀ ਗ਼ਲਤੀ ਸੀ ਜਿਹੜੀ ਸ਼ਾਂਤੀ ਦਿਸਾ ਵਿੱਚ ਬੱਚਿਆਂ ਦੀ ਅਗਵਾਈ ਨਹੀਂ ਕਰ ਪਾਈ।

ਪਹਿਲੀ ਟੀਚਰ ਅੰਦਰੋਂ ਬੱਚਿਆਂ ਦੀ ਤਰੱਕੀ ਬਾਰੇ ਪਰਵਾਹ ਨਹੀਂ ਕਰਦੀ ਸੀ। ਉਸਨੇ ਬੱਚਿਆਂ ਲਈ ਕੋਈ ਟੀਚਾ ਨਹੀਂ ਬਣਾਇਆ। ਉਸਨੇ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਉਤਸ਼ਾਹਿਤ ਨਹੀਂ ਕੀਤਾ। ਉਹ ਆਪਣੇ ਗੁੱਸੇ ਤੇ ਕਾਬੂ ਨਹੀਂ ਰੱਖ ਪਾਈ। ਉਸਨੂੰ ਪਤਾਉਣਾ ਪਸੰਦ ਨਹੀਂ ਸੀ, ਇਸ ਲਈ ਬੱਚਿਆਂ ਨੂੰ ਪੜ੍ਹਨਾ ਪਸੰਦ ਨਹੀਂ ਸੀ।

ਪਰ ਦੂਜੀ ਟੀਚਰ ਨੇ ਉਥੇ, ਸਕਾਰਾਤਮਕ ਮਾਪਦੰਡ ਬਣਾਏ। ਉਹ ਬੱਚਿਆਂ ਨੂੰ ਸੰਚਮੁੱਖ ਪਸੰਦ ਕਰਦੀ ਤੇ ਚਾਹੁੰਦੀ ਸੀ ਕਿ ਉਹ ਕੁੱਝ ਬਣਨ। ਉਹ ਹਰ ਇੱਕ ਨਾਲ ਇਨਸਾਨਾਂ ਵਾਂਗ ਵਿਉਹਾਰ ਕਰਦੀ। ਉਸਨੂੰ ਸਾਰਿਆਂ ਦਾ ਅਨੁਸਾਸਨ ਇਸ ਕਰਕੇ ਮਿਲਿਆ

ਜ਼ਰੀਬ ਉਹ ਆਪਣੇ ਹਰ ਕੰਮ ਵਿੱਚ ਚੰਗੀ ਤਰ੍ਹਾਂ ਅਨੁਸਾਸਿਤ ਸੀ।

ਤੇ ਹਰ ਮਾਨਸੇ ਵਿੱਚ, ਵਿਦਿਆਰਥੀਆਂ ਨੇ ਆਪਣੀ ਟੀਚਰ ਦੇ ਉਦਾਹਰਣ ਤੋਂ ਹੀ ਸਿੱਖਿਆ।

ਅਸੀਂ ਇਸੇ ਤਰ੍ਹਾਂ ਦਾ ਵਿਉਹਾਰ ਹਰ ਦਿਨ ਵੀਡੀਓ ਦੇ ਸਮੂਹਾਂ ਵਿੱਚ ਵੀ ਦੇਖਦੇ ਸੀ। ਸੋਸ਼ਲ ਜੰਗ (Second World War) ਦੇ ਦੌਰਾਨ ਸੈਨਾਪਤੀਆਂ ਨੇ ਸਭ ਤੋਂ ਜਿਆਦਾ ਜੂਨੇ ਸੰਸਾਰ ਜੰਗ ਵਿੱਚ ਨਹੀਂ ਪਾਇਆ ਜਿਨ੍ਹਾਂ ਦੇ ਕਪਤਾਨ 'ਬੇਰਿੰਗਰ', 'ਅਰਿੰਗ' ਜਾਂ ਹੋਰ ਉਨ੍ਹਾਂ ਟੁਕੜੀਆਂ ਵਿੱਚ ਨਹੀਂ ਪਾਇਆ ਸੀ ਜਿਥੇ ਕਪਤਾਨ ਆਪਣੇ ਆਪ ਉੱਚੇ ਹੱਲ ਉੱਤੇ 'ਲੀਡਰਸ਼ੀਪ' ਸਨ। ਸਭ ਤੋਂ ਚੰਗੀਆਂ ਟੁਕੜੀਆਂ ਸੀ ਜਿਥੇ ਕਪਤਾਨ ਆਪਣੇ ਆਪ ਉੱਚੇ 'ਲੀਡਰਸ਼ੀਪ' ਸਨ। ਸਭ ਤੋਂ ਚੰਗੀਆਂ ਟੁਕੜੀਆਂ ਸੀ ਜਿਥੇ ਕਪਤਾਨ ਆਪਣੇ ਆਪ ਉੱਚੇ 'ਲੀਡਰਸ਼ੀਪ' ਸਨ। ਸਭ ਤੋਂ ਚੰਗੀਆਂ ਟੁਕੜੀਆਂ ਸੀ ਜਿਥੇ ਕਪਤਾਨ ਆਪਣੇ ਆਪ ਉੱਚੇ 'ਲੀਡਰਸ਼ੀਪ' ਸਨ। ਸਭ ਤੋਂ ਚੰਗੀਆਂ ਟੁਕੜੀਆਂ ਸੀ ਜਿਥੇ ਕਪਤਾਨ ਆਪਣੇ ਆਪ ਉੱਚੇ 'ਲੀਡਰਸ਼ੀਪ' ਸਨ।

ਕਲਾਸ ਦੇ ਵਿਦਿਆਰਥੀ ਵੀ ਆਪਣੇ ਪ੍ਰੋਫੈਸਰਾਂ ਦੇ ਉਦਾਹਰਣ ਤੋਂ ਹੀ ਸਿੱਖਦੇ ਹਨ। ਇੱਕ ਪ੍ਰੋਫੈਸਰ ਦੀ ਕਲਾਸ ਵਿੱਚ ਉਹ ਬੰਕ ਮਾਰਦੇ, ਨਕਲ ਕਰਦੇ ਤੇ ਬਗ਼ੈਰ ਪੜ੍ਹਾਈ ਕੀਤੇ ਬੰਕੇ ਨੰਬਰ ਲਿਆਉਣ ਲਈ ਕਈ ਤਰ੍ਹਾਂ ਦੀਆਂ ਕੀਸਮਾਂ ਕਰਦੇ ਹਨ। ਪਰ ਦੂਜੇ ਪ੍ਰੋਫੈਸਰ ਦੀ ਕਲਾਸ ਵਿੱਚ ਇਹੀ ਵਿਦਿਆਰਥੀ ਵਿਸ਼ੇ ਵਿੱਚ ਮਹਾਰਾਜਾ ਹਾਸਲ ਕਰਨ ਲਈ ਹੋਰ ਮਿਹਨਤ ਕਰਨ ਲਈ ਹਰ ਵੇਲੇ ਤਿਆਰ ਰਹਿੰਦੇ ਹਨ।

ਖ਼ਿਆਲ ਵਿੱਚ ਵੀ ਸਾਨੂੰ ਇਹੀ ਦੇਖਣ ਨੂੰ ਮਿਲਦਾ ਹੈ। ਵਰਕਰ ਆਪਣੇ ਮਾਲਕ ਦੇ ਉਦਾਹਰਣ ਤੋਂ ਸਿੱਖਦੇ ਹਨ। ਵਰਕਰਾਂ ਦੇ ਕਿਸੇ ਸਮੂਹ ਨੂੰ ਨੋਟਿਓ ਦੇਖੋ। ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੀਆਂ ਅਦਾਰਾਂ, ਹਾਵਭਾਵ, ਕੰਪਨੀ ਦੇ ਪੁੱਤੀ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦਾ ਰਵੱਈਆ, ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੀ ਨੌਤਿਕਤਾ, ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੇ ਸਵੈ-ਨਿਰੰਤਰਤਾ ਤੇ ਗ਼ੌਰ ਕਰੋ। ਫਿਰ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੇ ਬਾਸ ਦੇ ਨਾਲ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੇ ਵਿਉਹਾਰ ਦੀ ਤੁਲਨਾ ਕਰੋ ਤੇ ਤੁਸੀਂ ਪਾਵੋਗੇ ਕਿ ਦੋਨਾਂ ਵਿੱਚ ਕਾਫ਼ੀ ਸਮਾਨਤਾਵਾਂ ਹਨ।

ਹਰ ਸਾਲ ਕਈ ਕੰਪਨੀਆਂ ਜਿਹੜੀਆਂ ਆਪਣੀ ਪ੍ਰਗਤੀ ਤੋਂ ਸੰਤੁਸ਼ਟ ਨਹੀਂ ਹਨ, ਕੁੱਝ ਬਦਲਾਅ ਕਰਦੀਆਂ ਹਨ ਤੇ ਉਹ ਇਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਕਰਦੀਆਂ ਹਨ। ਉਹ ਸਭ ਤੋਂ ਉੱਚੇ ਦੇ ਲੋਕਾਂ ਨੂੰ ਬਦਲਦੀਆਂ ਹਨ। ਕੰਪਨੀਆਂ (ਕਾਲਜ, ਚਰਚ, ਕਲੱਬ, ਯੂਨੀਅਨ ਤੇ ਹਰ ਤਰ੍ਹਾਂ ਦੇ ਸੰਗਠਨ) ਉੱਚੇ ਤੋਂ ਥੱਲੇ ਵੱਲ ਸਫਲਤਾ ਨਾਲ ਪੁਨਰਗਠਿਤ ਹੁੰਦੇ ਹਨ, ਨਾ ਕਿ ਥੱਲੇ ਤੋਂ ਉੱਚੇ ਵੱਲ। ਉੱਚੇ ਦੇ ਲੋਕਾਂ ਦੀ ਇਮਾਗੀ ਸੋਚ ਨੂੰ ਬਦਲ ਦਿਓ ਤੇ ਥੱਲੇ ਦੇ ਲੋਕਾਂ ਦੀ ਇਮਾਗੀ ਸੋਚ ਆਪਣੇ ਆਪ ਬਦਲ ਜਾਵੇਗੀ।

ਇਸ ਨੂੰ ਯਾਦ ਰੱਖੋ : ਜਦੋਂ ਤੁਸੀਂ ਕਿਸੇ ਸਮੂਹ ਦੇ ਲੀਡਰ ਬਣਦੇ ਹੋ ਤਾਂ ਉਸ ਸਮੂਹ ਦੇ ਲੋਕਾਂ ਵਿਚਕਾਰ ਤੁਹਾਡੇ ਅਦਾਰਸ ਜਾਂ ਉਦਾਹਰਣਾਂ ਦੇ ਹਿਸਾਬ ਨਾਲ ਚਲਣ ਲੱਗਦੇ ਹਨ।

ਇਹ ਪਹਿਲੇ ਕੁੱਝ ਹਫ਼ਤਿਆਂ ਵਿੱਚ ਸਪੇਸਟ ਦਿਖਦਾ ਹੈ। ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੀ ਸਥ ਤੋਂ ਵੱਡੀ ਇਹ ਹੁੰਦੀ ਹੈ ਕਿ ਉਹ ਕਿਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਤੁਹਾਡੀ ਅਸਲੀਅਤ ਜਾਣਨ, ਕਿਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਇਹ ਕਿਉਂ ਕਰਨ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਉਨ੍ਹਾਂ ਤੋਂ ਕੀ ਚਾਹੁੰਦੇ ਹੋ। ਉਹ ਤੁਹਾਡੀ ਹਰ ਗਤੀਵਿਧੀ ਨੂੰ ਪੂਰੇ ਧਿਆਨ ਨਾਲ ਦੇਖਦੇ ਹਨ। ਉਹ ਸੋਚਦੇ ਹਨ, ਇਹ ਬੰਦਾ ਮੈਨੂੰ ਕਿੰਨੀ ਵਿਲ ਦੇਵੇਗਾ? ਇਹ ਕੌਮ ਨੂੰ ਕਿਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਕਰਵਾਉਣਾ ਚਾਹੁੰਦਾ ਹੈ? ਜਾਂ ਇਹ ਕਿਹੜੀ ਚੀਜ਼ ਨਾਲ ਖੁਸ਼ ਹੁੰਦਾ ਹੈ? ਜੇਕਰ ਮੈਂ ਇਹ ਕੰਮ ਕਰਾਂ ਤਾਂ ਇਹ ਕੀ ਕਰੇਗਾ?

ਤੇ ਜਦੋਂ ਉਹ ਇਨ੍ਹਾਂ ਸਵਾਲਾਂ ਦੇ ਜਵਾਬ ਜਾਣ ਲੈਂਦੇ ਹਨ, ਤਾਂ ਇਹ ਉਹ ਉਸ ਮੁਤਾਬਿਕ ਕੰਮ ਕਰਨ ਲੱਗਦੇ ਹਨ।

ਉਸ ਆਦਰਸ਼ ਦਾ ਧਿਆਨ ਰੱਖੋ ਜਿਹੜਾ ਤੁਸੀਂ ਪੇਸ਼ ਕਰਦੇ ਹੋ। ਇਸ ਪੁਰਾਣੇ ਅਦਾਮੇ ਸੱਚੇ ਛੇਦ ਨੂੰ ਆਪਣਾ ਗਾਈਡ ਬਣਾਉ :

ਇਹ ਦੁਨੀਆਂ

ਕਿਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਦੀ ਦੁਨੀਆਂ ਹੁੰਦੀ,

ਜੇਕਰ ਇਸ ਵਿੱਚ ਗੰਭੀਰ ਵਾਲਾ ਹਰ ਬੰਦਾ

ਬਿਲਕੁਲ ਮੇਰੇ ਵਾਂਗ ਹੁੰਦਾ ?

ਇਸ ਆਪਣੇ ਅੰਦਰ ਅਰਥ ਬਣਾਉਣ ਲਈ ਤੁਸੀਂ ਦੁਨੀਆਂ ਦੀ ਥਾਂ ਕੰਪਨੀ ਜਾਣ ਵਿੱਚ ਕਰ ਲਉ ਤੇ ਹੁਣ ਇਹ ਛੇਦ ਇਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਹੋ ਗਿਆ :

ਇਹ ਕੰਪਨੀ

ਕਿਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਦੀ ਕੰਪਨੀ ਹੁੰਦੀ,

ਜੇਕਰ ਇਸ ਵਿੱਚ ਕੰਮ ਕਰਨ ਵਾਲਾ ਹਰ ਵਰਕਰ

ਬਿਲਕੁਲ ਮੇਰੇ ਵਾਂਗ ਹੁੰਦਾ ?

ਇਸੇ ਤਰ੍ਹਾਂ, ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੇ ਆਪ ਨੂੰ ਪੁੱਛੋ ਕਿ ਜੇਕਰ ਹਰ ਬੰਦਾ ਤੁਹਾਡੇ ਵੱਲ ਹੀ ਹੋ ਜਾਵੇ, ਤਾਂ ਉਹ ਕਲੱਬ, ਸਮੁਦਾਇ, ਸਕੂਲ ਜਾਂ ਚਰਚ ਕਿਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਦਾ ਹੋਵੇਗਾ।

ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੇ ਹੇਠਲਿਆਂ ਬਾਰੇ ਜਿਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਦਾ ਸੋਚਣਾ ਚਾਹੁੰਦੇ ਹੋ, ਉਸੇ ਤਰ੍ਹਾਂ ਸੋਚੋ। ਜਿਹੀ ਚਰਚਾ ਚਾਹੁੰਦੇ ਹੋ, ਉਸੇ ਤਰ੍ਹਾਂ ਦੀ ਚਰਚਾ ਕਰੋ। ਜਿਵੇਂ ਦਾ ਕੰਮ ਚਾਹੁੰਦੇ ਹੋ, ਉਸੇ ਤਰ੍ਹਾਂ ਕੰਮ ਕਰੋ। ਜਿਹੋ ਜਿਹੀ ਜੀਵਨ ਸ਼ੈਲੀ ਚਾਹੁੰਦੇ ਹੋ, ਉਹੋ ਜਿਹੀ ਜੀਵਨਸ਼ੈਲੀ ਜੀਉ।

ਜੇਕਰ ਸਮੇਂ ਤੱਕ ਇੱਥੇ ਗੰਭੀਰ ਨਾਲ ਹੇਠਲੇ ਆਪਣੇ ਬਾਸ ਦੀ ਕਾਰਜਨ ਕਾਪੀ ਬਣਾ ਲਓ ਸਮੇਂ ਉੱਚ ਕੋਟੀ ਦੀ ਸਟਲਤਾ ਲਈ ਲੋੜੀਂਦਾ ਹੈ ਕਿ ਮਾਸਟਰ ਕਾਪੀ ਡੁਪਲੀਕੇਟ ਕਰਨ ਜਾਣੇ ਹਨ। ਉੱਚ ਕੋਟੀ ਦੀ ਸਟਲਤਾ ਲਈ ਲੋੜੀਂਦੀ ਹੈ।

ਕੀ ਮੈਂ ਪ੍ਰਗਤੀਸ਼ੀਲ ਚਿੰਤਕ ਹਾਂ ?

ਕੋਕ ਨਿਸਟ

ਕੀ ਮੈਂ ਆਪਣੇ ਬਿਜਨਸ ਦੇ ਬਾਰੇ ਪ੍ਰਗਤੀਸ਼ੀਲ ਚਿੰਤਨ ਕਰਦਾ ਹਾਂ ?

1. ਕੀ ਆਪਣੇ ਕੰਮ ਦੇ ਬਾਰੇ ਮੇਰਾ ਨਜ਼ਰੀਆ ਇਹ ਰਹਿੰਦਾ ਹੈ 'ਮੈਂ ਇਸ ਨੂੰ ਕਿਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਵਧੀਆ ਤਰੀਕੇ ਨਾਲ ਕਰ ਸਕਦਾ ਹਾਂ' ?

2. ਕੀ ਮੈਂ ਹਰ ਮੌਕੇ ਤੇ ਆਪਣੀ ਕੰਪਨੀ, ਆਪਣੀ ਕੰਪਨੀ ਦੇ ਲੋਕਾਂ ਜਾਂ ਆਪਣੀ ਕੰਪਨੀ ਦੇ ਸਮਾਨ ਦੀ ਸਲਾਘਾ ਕਰਦਾ ਹਾਂ ?

3. ਕੀ 3 ਜਾਂ 6 ਮਹੀਨੇ ਪਹਿਲਾਂ ਮੇਰੀ ਪੇਸ਼ਕਸ਼ ਬਾਰੇ ਮੇਰੀ ਜਿਹੜੀ ਚਾਹੇ ਸੀ, ਅੱਜ ਉਹ ਗਾਇ ਪਹਿਲਾਂ ਤੋਂ ਵਧੀਆ ਹੈ - ਗਿਣਤੀ ਦੇ ਮਾਮਲੇ ਵਿੱਚ ਵੀ ਤੇ ਗੁਣਵੱਤਾ ਦੇ ਮਾਮਲੇ ਵਿੱਚ ਵੀ।

4. ਕੀ ਮੈਂ ਆਪਣੇ ਹੇਠਲੇ, ਸਹਿਯੋਗੀਆਂ ਤੇ ਸਾਥੀ ਵਰਕਰਾਂ ਦੇ ਲਈ ਚੰਗਾ ਉਦਾਹਰਣ ਪੇਸ਼ ਕਰ ਰਿਹਾ ਹਾਂ ?

ਅ. ਕੀ ਮੈਂ ਆਪਣੇ ਪਰਿਵਾਰ ਦੇ ਬਾਰੇ ਵਿੱਚ ਪ੍ਰਗਤੀਸ਼ੀਲ ਚਿੰਤਨ ਕਰਦਾ ਹਾਂ ?

1. ਕੀ ਮੇਰਾ ਪਰਿਵਾਰ 3 ਜਾਂ 6 ਮਹੀਨੇ ਪਹਿਲਾਂ ਨਾਲੋਂ ਅੱਜ ਜਿਆਦਾ ਖੁਸ਼ ਹਾਂ ?

2. ਕੀ ਮੈਂ ਆਪਣੇ ਪਰਿਵਾਰ ਦੇ ਜੀਵਨ ਸਤਰ ਨੂੰ ਸੁਧਾਰਨ ਦੀ ਯੋਜਨਾ ਤੇ ਚੱਲ ਰਿਹਾ ਹਾਂ ?

3. ਕੀ ਮੇਰੇ ਪਰਿਵਾਰ ਦੇ ਕਰਨ ਲਈ ਘਰ ਦੇ ਬਾਹਰ ਰੋਜ਼ਕ ਗਤੀਵਿਧੀਆਂ ਹਨ ?

4. ਕੀ ਮੈਂ ਆਪਣੇ ਬੱਚਿਆਂ ਦੇ ਸਾਹਮਣੇ 'ਇੱਕ ਪ੍ਰਗਤੀਸ਼ੀਲ', 'ਪ੍ਰਗਤੀ' ਦੇ ਸਮਰਥਕ ਬੰਦੇ' ਦਾ ਉਦਾਹਰਣ ਪੇਸ਼ ਕਰ ਰਿਹਾ ਹਾਂ ?
੬. ਕੀ ਮੈਂ ਆਪਣੇ ਸਮਾਜ ਦੇ ਬਾਰੇ ਪ੍ਰਗਤੀਸ਼ੀਲ ਚਿੰਤਨ ਕਰਦਾ ਹਾਂ ?

1. ਮੈਂ ਪਿਛਲੇ ਛੇ ਮਹੀਨਿਆਂ ਵਿੱਚ ਆਪਣੇ ਸਮਾਜ (ਆਪਣੇ ਅੰਦ-ਬਾਹਰ, ਚਰਚ, ਸਕੂਲ ਆਦਿ) ਨੂੰ ਸੁਧਾਰਨ ਲਈ ਕੀ ਕੀਤਾ ਹੈ ?
2. ਕੀ ਮੈਂ ਆਪਣੇ ਸਮੁਦਾਇ ਨੂੰ ਸੁਧਾਰਨ ਲਈ ਸੰਚਮੁੱਲ ਯਤਨ ਕਰਦਾ ਹਾਂ ਜਾਂ ਫਿਰ ਮੈਂ ਕੇਵਲ ਸ਼ਿਕਾਇਤਾਂ ਕਰਦਾ ਹਾਂ, ਆਲੋਚਨਾ ਕਰਦਾ ਹਾਂ ਤੇ ਨਿਕਤਾਵੰਸ਼ੀ ਕਰਦਾ ਹਾਂ ?
3. ਕੀ ਮੈਂ ਆਪਣੇ ਸਮੁਦਾਇ ਵਿੱਚ ਸੁਧਾਰ ਦੇ ਲਈ ਕਦੇ ਕਿਸੇ ਚੀਜ਼ ਦਾ ਵੇਰਾ ਚੁੱਕਿਆ ਹੈ ?
4. ਕੀ ਮੈਂ ਆਪਣੇ ਗੁਆਂਢੀਆਂ ਤੇ ਬਾਕੀ ਲੋਕਾਂ ਦੀ ਸਲਾਘਾ ਕਰਦਾ ਹਾਂ ?

ਲੀਡਰਸ਼ਿਪ ਅਸੂਲ ਨੰਬਰ 4 : ਆਪਣੇ ਆਪ ਨਾਲ ਗੱਲ ਕਰਨ ਦਾ ਸਮਾਂ ਕੰਢੇ ਤੇ ਆਪਣੇ ਚਿੰਤਨ ਦੀ ਪ੍ਰਬਲ ਸ਼ਕਤੀ ਦਾ ਲਾਭ ਉਠਾਉ।

ਸਾਨੂੰ ਆਮ ਕਰਕੇ ਇਹੀ ਲੱਗਦਾ ਹੈ ਕਿ ਲੀਡਰ ਬੜੇ ਕੁਝ ਹੋਏ ਲੋਕ ਹੁੰਦੇ ਹਨ ਤੇ ਸੰਚਮੁੱਲ ਉਹ ਬਿਜੀ ਹੁੰਦੇ ਹਨ। ਲੀਡਰਾਂ ਨੂੰ ਕੰਮਾਂ ਨਾਲ ਗੁੰਝਾਅ ਰਹਿੰਦਾ ਪੈਂਦਾ ਹੈ। ਪਰ ਜਿਸ ਗੱਲ ਤੇ ਆਮ ਕਰਕੇ ਧਿਆਨ ਨਹੀਂ ਦਿੱਤਾ ਜਾਂਦਾ, ਉਹ ਇਹ ਹੈ ਕਿ ਲੀਡਰ ਇਕੱਲਿਆਂ ਕਦੇ ਸਮਾਂ ਬਰੀਤ ਕਰਦੇ ਹਨ, ਤੇ ਇਸ ਖਾਲੀ ਸਮੇਂ ਅੰਦਰ ਉਹ ਜੋਚਦੇ ਤੇ ਇਲਾਵਾ ਕੁੱਝ ਨਹੀਂ ਕਰਦੇ।

ਮਹਾਨ ਧਾਰਮਿਕ ਲੀਡਰਾਂ ਦੀਆਂ ਜੀਵਨੀਆਂ ਪੜ੍ਹੇ ਤੇ ਤੁਸੀਂ ਪਾਵੋਗੇ ਕਿ ਸਾਰਿਆਂ ਨੂੰ ਇਕੱਠੇ ਵਿੱਚ ਕਾਫ਼ੀ ਸਮੇਂ ਤਾਈਂ ਚਿੰਤਨ ਕੀਤਾ ਹੈ। ਮੋਜੇਸ਼ ਕਾਫ਼ੀ ਸਮਾਂ ਇਕੱਠੇ ਵਿੱਚ ਗੱਲ ਕਈ ਵਾਰੀ ਤਾਂ ਬੜੇ ਲੰਮੇ ਸਮੇਂ ਤੱਕ। ਈਸਾ ਮਸੀਹ, ਭੁੱਖ, ਕਨਫਿਡਿਊਸ਼ੀਅਸ, ਮੁਹੰਮਦ, ਡਾਢੀ ਦੇ ਬਾਰੇ ਇਹੀ ਸੱਚ ਹੈ। ਇਤਿਹਾਸ ਦੇ ਹਰ ਪ੍ਰਮੁੱਖ ਧਾਰਮਿਕ ਲੀਡਰ ਨੇ ਜੀਵਨ ਦੀਆਂ ਛਾਂ ਚੁਕਾਵਟਾਂ ਤੋਂ ਦੂਰ ਆਪਣਾ ਕਾਫ਼ੀ ਸਮਾਂ ਇਕੱਠੇ ਚਿੰਤਨ ਵਿੱਚ ਗੁਜ਼ਾਰਿਆ।

ਇਸੇ ਤਰ੍ਹਾਂ, ਰਾਜਨੀਤਿਕ ਨੇਤਾਵਾਂ ਨੇ ਜਿਨ੍ਹਾਂ ਨੇ ਇਤਿਹਾਸ ਤੇ ਚੰਗੀ ਜਾਂ ਮੰਗੀ ਛਾਂ ਵੱਡੀ ਇਕੱਠੇ ਵਿੱਚ ਚਿੰਤਨ ਕਰਿਆ ਕਰਦੇ ਸਨ। ਜੇਕਰ ਫ੍ਰੈਂਕਲਿਨ ਡੀ. ਰੂਜ਼ਵੈਲਟ ਨੂੰ

ਭਾਗੀ ਤੋਂ ਬਾਅਦ ਵੀ ਇਕੱਠੇ ਨਹੀਂ ਮਿਲਿਆ ਹੁੰਦਾ ਤਾਂ ਕੀ ਉਨ੍ਹਾਂ ਵਿੱਚ ਕਦੇ ਇਹੋ ਜਿਹੀ ਭਾਗੀ ਲੀਡਰਸ਼ਿਪ ਵਿਕਸਤ ਨਹੀਂ ਹੋ ਪਾਉਂਦੀ, ਇਹ ਇੱਕ ਰੋਚਕ ਸਵਾਲ ਹੈ। ਹੈਰੀ ਫਲੋਪੀ ਨੇ ਵੀ ਬਚਪਨ ਤੇ ਜਵਾਨੀ ਦਾ ਜਿਆਦਾਤਰ ਸਮਾਂ ਮਸੂਰੀ ਫਾਰਮ ਅੰਦਰ ਇਕੱਠੇ ਟਰੂਮੇਨ ਨੂੰ ਵੀ ਬਚਾਪਨ ਤੇ ਜਵਾਨੀ ਦਾ ਜਿਆਦਾਤਰ ਸਮਾਂ ਮਸੂਰੀ ਫਾਰਮ ਅੰਦਰ ਇਕੱਠੇ ਵਿੱਚ ਬਤੀਤ ਕੀਤਾ।

ਜੇਕਰ ਹਿਟਲਰ ਨੂੰ ਜੇਲ ਵਿੱਚ ਇਕੱਠੇ ਨਸੀਬ ਨਾ ਹੋਇਆ ਹੁੰਦਾ ਤਾਂ ਸ਼ਾਇਦ ਉਸਨੂੰ ਜੇਲ ਦੀ ਨਹੀਂ ਮਿਲ ਪਾਉਂਦੀ। ਜੇਲ ਵਿੱਚ ਹੀ ਉਸਨੂੰ 'ਮੇਨ ਫਾਮਵ' ਲਿਖਣ ਦਾ ਸਮਾਂ ਮਿਲਿਆ ਜਿਸ ਵਿੱਚ ਦੁਨੀਆਂ ਨੂੰ ਜਿੱਤਣ ਦੀ ਜਬਰਦਸਤ ਯੋਜਨਾ ਸੀ ਤੇ ਜਿਸਨੇ ਜਰਮਨੀ ਦੀ ਸ਼ਾਂਤੀ ਜਨਤਾ ਨੂੰ ਕੁਝ ਸਮੇਂ ਲਈ ਅੰਨ੍ਹਾ ਕਰ ਦਿੱਤਾ ਸੀ।

ਸਾਵਾਦ ਵਿੱਚ ਕੂਟਨੀਤਿਕ ਰੂਪ ਤੋਂ ਸਿਆਣੇ ਕਈ ਲੀਡਰ - ਲੀਨਨ, ਸਟਾਲਿਨ, ਮਰਕਸ, ਤੇ ਕਈ ਹੋਰ - ਵੀ ਕਾਫ਼ੀ ਸਮੇਂ ਤੱਕ ਜੇਲ ਵਿੱਚ ਰਹੇ, ਤਾਂ ਜੁ ਬਿਨਾਂ ਕਿਸੇ ਬਾਹਰੀ ਚਿੰਤਾ ਦੇ ਉਹ ਆਪਣੀਆਂ ਭਾਵੀ ਯੋਜਨਾਵਾਂ ਬਣਾ ਸਕਦੇ।

ਵੱਡੀਆਂ-ਵੱਡੀਆਂ ਧੁਨੀਵਰਸਿਟੀਆਂ ਆਪਣੇ ਪ੍ਰੋਫੈਸਰਾਂ ਨੂੰ ਹਰ ਹਫ਼ਤੇ ਸਿਰਫ ਪੰਜ ਘੰਟਿਆਂ ਦਾ ਲੈਕਚਰ ਕਰਵਾਉਂਦੀਆਂ ਹਨ ਤਾਂ ਜੁ ਬਾਕੀ ਸਮਾਂ ਪ੍ਰੋਫੈਸਰ ਦੇ ਕੋਲ ਜੋਚਣ ਦਾ ਸਮਾਂ ਹੋਵੇ।

ਕਈ ਬਿਜਨਸ ਹਸਤੀਆਂ ਸਾਰਾ ਦਿਨ ਸੀਹਯੋਗੀਆਂ, ਸੈਕਟਰੀਆਂ, ਟੈਲੀਫੋਨਾਂ ਤੇ ਰਿਪੋਰਟਾਂ ਦੇ ਹੁੱਤੋਵਿਆਂ ਵਿੱਚ ਪਿਘੇ ਹੋਏ ਦਿਖਦੇ ਹਨ। ਪਰ ਤੁਸੀਂ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੇ ਜੀਵਨ ਦੇ ਹਰ ਹਫ਼ਤੇ 168 ਘੰਟੇ ਦੇਖੋ ਜਾਂ ਹਰ ਮਹੀਨੇ 720 ਘੰਟੇ, ਤਾਂ ਤੁਹਾਨੂੰ ਇਹ ਜਾਣਕੇ ਅਸਚਰਜ ਹੋਵੇਗਾ ਕਿ ਉਹ ਕਾਫ਼ੀ ਸਮਾਂ ਇਕੱਠੇ ਵਿੱਚ ਗੁਜ਼ਾਰਦੇ ਹਨ।

ਮੁੱਢੇ ਦੀ ਗੱਲ ਇਹ ਹੈ : ਕਿਸੇ ਵੀ ਖੇਤਰ ਵਿੱਚ ਸਫਲ ਬੰਦੇ ਆਪਣੇ ਆਪ ਨਾਲ ਗੱਲ ਕਰਨ ਲਈ ਸਮਾਂ ਕੱਢਦੇ ਹਨ। ਇਕੱਠੇ ਵਿੱਚ ਲੀਡਰ ਸਮੀਸਿਆਂ ਦੇ ਸਾਰਿਆਂ ਟੁਕੜਿਆਂ ਨੂੰ ਇਕੱਠੇ ਕਰਦੇ, ਉਸਦੇ ਹੱਲ ਲੱਭਦੇ, ਯੋਜਨਾ ਬਣਾਉਂਦੇ ਤੇ ਸੰਖੇਪ ਵਿੱਚ ਕਿਹਾ ਜਾਏ ਤਾਂ ਸੁਪਰ ਚਿੰਤਿਕ ਕਰਦੇ ਹਨ।

ਕਈ ਲੋਕ ਆਪਣੀ ਰਚਨਾਤਮਕ ਲੀਡਰਸ਼ਿਪ ਦੀ ਸਮਰੱਥਾ ਦਾ ਇਸ ਲਈ ਦੋਹਨ ਨਹੀਂ ਕਰ ਪਾਉਂਦੇ, ਕਿਉਂਕਿ ਉਹ ਆਪਣੇ ਇਲਾਵਾ ਹਰ ਬੰਦੇ ਨਾਲ ਗੱਲ ਕਰ ਲੈਂਦੇ ਹਨ। ਤੁਸੀਂ ਵੀ ਕਿਸੇ ਇਹੋ ਜਿਹੇ ਬੰਦੇ ਨੂੰ ਜਾਣਦੇ ਹੋਵੋਗੇ। ਇਹ ਬੰਦਾ ਕੋਸ਼ਿਸ਼ ਕਰਦਾ ਹੈ ਕਿ ਉਹ ਕਦੇ ਇਕੱਲਿਆਂ ਨਾ ਰਹੇ। ਉਹ ਲੋਕਾਂ ਤੋਂ ਗੁੰਝਾਅ ਰਹਿਣ ਦੀ ਕੋਸ਼ਿਸ਼ ਲਗਾਤਾਰ ਕਰਦਾ ਹੈ। ਉਹ ਆਪਣੇ ਆਪਣੇ ਵਿੱਚ ਇਕੱਲੇਪਾਨ ਬਰਦਾਸ਼ਤ ਨਹੀਂ ਕਰ ਪਾਉਂਦਾ, ਇਸ ਵਾਸਤੇ ਉਹ

ਦੁਸ਼ੀਆਂ ਲੋਕਾਂ ਦੇ ਕੋਲ ਜਬਰਨ ਆਉਂਦਾ ਹੈ। ਸਾਮ ਨੂੰ ਵੀ ਉਹ ਇਕੱਲੇ ਸਮੇਂ ਸਾਇੰਸ ਹੋ ਗੁਜ਼ਾਰਦਾ ਹੋਵੇ। ਉਹ ਹਰ ਘੜੀ ਕਿਸੇ ਨਾਲ ਗੱਲ ਕਰਨ ਦੀ ਲੋੜ ਮਹਿਸੂਸ ਕਰਦਾ ਹੈ। ਉਹ ਗੱਪ ਸੱਪ ਵਿੱਚ ਕਾਫ਼ੀ ਸਮੇਂ ਬਰਬਾਦ ਕਰਦਾ ਹੈ।

ਜਦੋਂ ਇਹੋ ਜਿਹੇ ਬੰਦੇ ਨੂੰ ਹਾਲਾਤਾਂ ਕਾਰਨ ਸਰੀਰਿਕ ਤੌਰ ਤੇ ਇਕੱਲਾ ਰਹਿਣਾ ਪੈਂਦਾ ਹੈ, ਤਾਂ ਉਹ ਇਹੋ ਜਿਹੇ ਢੰਗ ਲੱਭ ਲੈਂਦਾ ਹੈ ਜਿਨ੍ਹਾਂ ਨਾਲ ਉਹ ਦਿਮਾਗੀ ਤੌਰ ਤੇ ਇਕੱਲਾ ਨ ਰਹੇ। ਇਸ ਸਮੇਂ ਅੰਦਰ ਉਹ ਟੈਲੀਵਿਜ਼ਨ, ਅਖਬਾਰ, ਰੇਡੀਓ, ਟੈਲੀਫੋਨ ਜਾਂ ਕਿਸੇ ਯੋਗ ਇਹੋ ਜਿਹੇ ਹੀ ਯੰਤਰਾਂ ਦਾ ਸਹਾਰਾ ਲੈਂਦਾ ਹੈ ਜਿਹੜੇ ਉਸਦੇ ਚਿੰਤਨ ਨੂੰ ਖਤਮ ਕਰਦੇ ਹਨ। ਆਪ ਵਿੱਚ ਉਹ ਕਹਿੰਦਾ ਹੈ, 'ਮਿਸਟਰ ਟੀ. ਵੀ., ਮਿਸਟਰ ਅਖਬਾਰ, ਮੇਰੇ ਦਿਮਾਗ ਨੂੰ ਭਰ ਦਿਓ। ਮੈਂ ਆਪਣੇ ਵਿਚਾਰਾਂ ਦਾ ਸਹਮਲਾ ਕਰਨ ਤੋਂ ਘਬਰਾਉਂਦਾ ਹਾਂ।'

ਮਿਸਟਰ ਮੈਂ-ਇਕੱਲਾਪਨ-ਬਰਦਾਸ਼ਤ-ਨਹੀਂ-ਕਰ-ਪਾਉਂਦਾ ਆਜਾਦ ਵਿਚਾਰਾਂ ਤੋਂ ਦੂਰ ਦੌੜਦੇ ਹਨ। ਉਹ ਆਪਣੇ ਦਿਮਾਗ ਦਾ ਦਰਵਾਜ਼ਾ ਬੰਦ ਰੱਖਦੇ ਹਨ। ਮਨੀਵਰਿੰਗ ਤੌਰ ਤੇ ਵੀ ਉਹ ਆਪਣੇ ਆਪ ਦੇ ਵਿਚਾਰਾਂ ਤੋਂ ਭਰੇ ਹੋਏ ਰਹਿੰਦੇ ਹਨ। ਜਿਵੇਂ-ਜਿਵੇਂ ਸਮੇਂ ਗੁਜ਼ਰਦਾ ਜਾਂਦਾ ਹੈ, ਮਿਸਟਰ ਮੈਂ-ਇਕੱਲਾਪਨ-ਬਰਦਾਸ਼ਤ-ਨਹੀਂ-ਕਰ-ਪਾਉਂਦਾ ਲਗਾਤਾਰ ਉਥਲੇ ਹੋਏ ਜਾਂਦੇ ਹਨ। ਉਹ ਕਈ ਡਾਲਤ ਕੰਮ ਵੀ ਕਰ ਦਿੰਦੇ ਹਨ। ਉਨ੍ਹਾਂ ਵਿੱਚ ਟੀਥੇ ਦੀ ਸਮਰੱਥਤਾ ਜਾਂ ਨਿੱਜੀ ਸਥਿਰਤਾ ਵਿਕਸਤ ਨਹੀਂ ਹੋ ਪਾਉਂਦੀ। ਉਹ ਬਦਰਿਸ਼ਮਤੀ ਨਾਲ ਇਸ ਸੁਖ-ਪਾਵਰ ਦੇ ਬਾਰੇ ਅਨਜਾਣ ਰਹਿੰਦੇ ਹਨ ਜਿਹੜਾ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੇ ਦਿਮਾਗ ਵਿੱਚ ਬੈਕਰ ਪਿਆ ਹੋਇਆ ਹੈ।

ਮਿਸਟਰ ਮੈਂ-ਇਕੱਲਾਪਨ-ਬਰਦਾਸ਼ਤ-ਨਹੀਂ-ਕਰ-ਪਾਉਂਦਾ ਵਾਲੇ ਨਾ ਬਣੇ। ਸ਼ਾਇਦ ਲੀਡਰ ਇਕੱਲੇਪਨ ਵਿੱਚ ਹੀ ਆਪਣੇ ਸੁਖ-ਪਾਵਰ ਦਾ ਲਾਭ ਉਠਾ ਪਾਉਂਦੇ ਹਨ। ਤੁਸੀਂ ਵੀ ਇਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਕਰ ਸਕਦੇ ਹੋ।

ਆਉ ਦੇਖੀਏ ਕਿਵੇਂ !

ਇੱਕ ਪ੍ਰੋਫੈਸਰ ਨਲ ਡੈਵਲਪਮੈਂਟ ਪ੍ਰੋਗਰਾਮ ਦੇ ਹਿੱਸੇ ਦੇ ਤੌਰ ਤੇ ਮੈਂ 13 ਵਿਦਿਆਰਥੀਆਂ ਨੂੰ ਦੋ ਹਫ਼ਤਿਆਂ ਤੱਕ ਹਰ ਦਿਨ ਇੱਕ ਘੰਟੇ ਤੱਕ ਇਕੱਤਰ ਵਿੱਚ ਰਹਿਣ ਲਈ ਕਿਹਾ। ਵਿਦਿਆਰਥੀਆਂ ਨੂੰ ਕਿਹਾ ਗਿਆ ਕਿ ਉਹ ਸਾਰੀਆਂ ਚੁਕਾਵਟਾਂ ਤੋਂ ਦੂਰ, ਬਿਲਕੁਲ ਇਕੱਤਰ ਵਿੱਚ ਕਿਸੇ ਵੀ ਘਟਨਾ ਤੇ ਚਰਚਾਤਮਕ ਰੂਪ ਨਾਲ ਸੋਚਣ।

ਦੋ ਹਫ਼ਤਿਆਂ ਬਾਅਦ, ਹਰ ਵਿਦਿਆਰਥੀ ਨੇ ਬਹੀਰ ਕਿਸੇ ਆਵਾਜ਼ ਦੇ ਇਹ ਦੱਸਿਆ ਕਿ ਇਹ ਤਜਰਬਾ ਬੜਾ ਹੀ ਵਿਹਾਰਕ ਤੇ ਸਫਲ ਰਿਹਾ। ਇੱਕ ਵਿਦਿਆਰਥੀ ਨੇ

ਦੱਸਿਆ ਕਿ ਇਕੱਤਰ ਦੇ ਪਹਿਲੇ ਦੋ ਪਹਿਲੇ ਉਸਦਾ ਆਪਣੀ ਕੰਪਨੀ ਦੇ ਇੱਕ ਅਫਸਰ ਨਾਲ ਮੁਕੱਦਮੇ ਹੋ ਗਿਆ ਸੀ ਤੇ ਉਹ ਉਸਦੇ ਨਾਲ ਲੜਾਈ ਕਰਨ ਦੇ ਮੁਢ ਵਿੱਚ ਆ ਗਿਆ ਸੀ, ਪਰ ਮੁਕੱਦਮੇ ਤੋਂ ਬਿਨਾਂ ਉਸਨੇ ਇਸ ਸਮੀਖਿਆ ਦਾ ਸਰੋਤ ਲੱਭ ਲਿਆ ਤੇ ਉਸਦਾ ਹੱਲ ਵੀ। ਸਮੱਸਿਆ ਤੋਂ ਵੀ ਇਹ ਦੱਸਿਆ ਕਿ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਕਈ ਸਮੀਖਿਆਵਾਂ ਦਾ ਹੱਲ ਲੱਭ ਲਏ ਹਨ। ਫਲੀ ਲੋਕਾਂ ਨੂੰ ਵੀ ਇਹ ਦੱਸਿਆ ਗਿਆ ਕਿ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਕਈ ਸਮੀਖਿਆਵਾਂ ਦਾ ਹੱਲ ਲੱਭ ਲਏ ਹਨ। ਜਿਨ੍ਹਾਂ ਵਿੱਚ ਨੌਕਰੀਆਂ ਬਦਲਣ, ਵਿਆਹ ਸਬੰਧੀ ਪਰੇਸ਼ਾਨੀਆਂ, ਘਰ ਖਰੀਦਣ ਤੇ ਬੱਚਿਆਂ ਦੇ ਲਈ ਰੰਗ ਕਾਲਜ ਚੁਣਨ ਦੀਆਂ ਸਮੀਖਿਆਵਾਂ ਸ਼ਾਮਲ ਸਨ।

ਹਰ ਵਿਦਿਆਰਥੀ ਨੇ ਉਤਸ਼ਾਹ ਨਾਲ ਦੱਸਿਆ ਕਿ ਉਸਦੀ ਆਪਣੇ-ਆਪ ਬਾਰੇ ਹਰ ਵਿਕਸਤ ਹੋਈ ਹੈ, - ਉਸਨੇ ਆਪਣੀਆਂ ਕਮਜ਼ੋਰੀਆਂ ਤੇ ਸ਼ਕਤੀਆਂ ਨੂੰ ਜਾਣ ਲਿਆ ਤੇ, ਜਿਸਨੂੰ ਉਹ ਪਹਿਲਾਂ ਨਹੀਂ ਜਾਣ ਪਾਇਆ ਸੀ।

ਵਿਦਿਆਰਥੀਆਂ ਨੇ ਇਹੋ ਜਿਹਾ ਕੁੱਝ ਹੋਰ ਲੱਭ ਲਿਆ ਸੀ ਜਿਹੜਾ ਬੇਹੱਦ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਹੈ। ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੇ ਪਾਇਆ ਕਿ ਇਕੱਤਰ ਵਿੱਚ ਲਏ ਗਏ ਨਿਰਣੇ ਤੇ ਨਤੀਜੇ ਨਾ ਜਾਣੇ ਛੱਡੇ 100 ਫੀਸਦੀ ਠੀਕ ਹੁੰਦੇ ਹਨ। ਵਿਦਿਆਰਥੀਆਂ ਨੇ ਇਹ ਪਾਇਆ ਕਿ ਜਦੋਂ ਕੋਹਰਾ ਫਟ ਜਾਂਦਾ ਹੈ ਤਾਂ ਠੀਕ ਨਿਰਣਾ ਬਿਲਕੁਲ ਸਪੱਸ਼ਟ ਹੋ ਜਾਂਦਾ ਹੈ।

ਇਕੱਤਰ ਵਿੱਚ ਕੀਤੇ ਚਿੰਤਨ ਦੇ ਬੜੇ ਫਾਇਦੇ ਹਨ।

ਇੱਕ ਦਿਨ ਮੇਰੀ ਇੱਕ ਸਹਿਯੋਗੀ ਨੇ ਇੱਕ ਸਮੀਖਿਆ ਦੇ ਬਾਰੇ ਆਪਣਾ ਪਹਿਲਾ ਨਜ਼ਰੀਆ ਪੂਰੀ ਤਰ੍ਹਾਂ ਬਦਲ ਲਿਆ। ਮੈਂ ਇਹ ਜਾਣਨ ਲਈ ਉਤਸ਼ਾਹ ਸੀ ਕਿ ਉਸਨੇ ਆਪਣੇ ਵਿਚਾਰ ਕਿਉਂ ਬਦਲ ਲਏ। ਸਮੀਖਿਆ ਤਾਂ ਉਹੀ ਤੇ ਸਮੀਖਿਆ ਦਰਅਸਲ ਇੱਕ ਬੁਨਿਆਦੀ ਕਿਸਮ ਦੀ ਸਮੀਖਿਆ ਸੀ, ਇਸ ਲਈ ਮੈਂ ਇਸ ਬਦਲਾਅ ਦਾ ਕਾਰਨ ਸਮਝ ਨਹੀਂ ਸਕਿਆ। ਉਸਦਾ ਜਵਾਬ ਇਹ ਸੀ, 'ਮੈਂ ਸਪੱਸ਼ਟਤਾ ਨਾਲ ਨਹੀਂ ਸੋਚ ਪਾ ਰਹੀ ਸੀ ਕਿ ਜਾਨੂੰ ਕੀ ਕਰਨਾ ਚਾਹੀਦਾ ਹੈ। ਇਸ ਵਾਸਤੇ ਮੈਂ ਅੱਜ ਸਵੇਰੇ ਜਾਵੇ ਤਿੰਨ ਵਜੇ ਉਠ ਬੈਠੀ, ਇੱਕ ਕੰਪ ਕਾਫ਼ੀ ਪੌਣ ਮੁਕੱਦਮੇ ਮੈਂ ਸੋਢੇ ਤੇ 7 ਵਜੇ ਤੱਕ ਬੈਠੀ ਸੋਚਦੀ ਰਹੀ। ਹੁਣ ਮੈਨੂੰ ਸਾਰੀਆਂ ਰੀਜ਼ ਸਪੱਸ਼ਟ ਵਿੱਚ ਆਈਆਂ ਸਨ ਤਾਂ ਇਸ ਕਰਕੇ ਮੈਂ ਆਪਣੇ ਵਿਚਾਰ ਬਦਲ ਲਏ ਤੇ ਦੂਜੇ ਦਿਨ ਨੂੰ ਆਪਣੇ ਦਾ ਫੈਸਲਾ ਕੀਤਾ।'

ਤੇ ਉਸਦਾ ਨਵਾਂ ਢੰਗ ਪੂਰੀ ਤਰ੍ਹਾਂ ਠੀਕ ਸਾਬਤ ਹੋਇਆ।

ਹਰ ਦਿਨ ਕੁੱਝ ਸਮੇਂ (ਘੰਟੇ-ਘੰਟੇ 30 ਮਿੰਟ) ਪੂਰੀ ਤਰ੍ਹਾਂ ਇਕੱਤਰ ਵਿੱਚ ਰਹਿਣ ਲਈ ਵੀਰੇ ਕੱਢ ਲਓ।

ਸਾਇਦ ਸਵੇਰ ਦਾ ਸਮਾਂ ਵਧੀਆ ਹੁੰਦਾ ਹੈ, ਕਿਉਂਕਿ ਉਸ ਸਮੇਂ ਰੋਲਾ-ਰੋਲਾ ਨਹੀਂ ਹੁੰਦਾ। ਜਾਂ ਦੋਰ ਸਮਾਂ ਦਾ ਸਮਾਂ ਵੀ ਸਾਇਦ ਚੰਗਾ ਰਹੇਗਾ। ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਗੱਲ ਇਹ ਹੈ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਇਹੋ ਜਿਹਾ ਸਮਾਂ ਚੁਣੋ ਜਦੋਂ ਤੁਹਾਡੇ ਦਿਮਾਗ ਵਿੱਚ ਤਾਜਗੀ ਹੋਵੇ ਤੇ ਜਦੋਂ ਥਾਹੀ ਰੁਕਾਵਟਾਂ ਘੱਟ ਹੋਣ।

ਤੁਸੀਂ ਇਸ ਸਮੇਂ ਦਾ ਇਸਤੇਮਾਲ ਤੇ ਤਰੀਕਿਆਂ ਨਾਲ ਕਰ ਸਕਦੇ ਹੋ : ਕਿਸੇ ਇਸ ਵਿੱਚ ਚਿੰਤਨ ਜਾਂ ਦਿਸ਼ਾਹੀਤ ਚਿੰਤਨ। ਕਿਸੇ ਦਿਸ਼ਾ ਵਿੱਚ ਚਿੰਤਨ ਕਰਨ ਲਈ ਆਪਣੀ ਕਿਸੇ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਸਮੱਸਿਆ ਤੇ ਵਿਚਾਰ ਕਰੋ। ਇਕੱਤ ਵਿੱਚ ਸਮੱਸਿਆ ਤੇ ਨਿਰਪੇਖ ਢੰਗ ਨਾਲ ਸੋਚੋ ਤੇ ਇਸ ਤੋਂ ਤੁਹਾਨੂੰ ਨੀਕ ਜਵਾਬ ਮਿਲ ਜਾਵੇਗਾ।

ਦਿਸ਼ਾਹੀਤ ਚਿੰਤਨ ਕਰਨ ਲਈ, ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੇ ਦਿਮਾਗ ਨੂੰ ਆਪਣੇ ਆਪ ਜਿਹੜਾ ਚਾਹੇ ਉਹ ਸੋਚਣ ਦਿਓ। ਇਨ੍ਹਾਂ ਪਲਾਂ ਵਿੱਚ ਤੁਹਾਡਾ ਅਚੇਤਨ ਦਿਮਾਗ ਤੁਹਾਡੇ ਮੋਰੀ ਕੰਮ ਦਾ ਇਸਤੇਮਾਲ ਕਰਦਾ ਹੈ ਜਿਹੜਾ ਤੁਹਾਡੇ ਚੇਤਨ ਦਿਮਾਗ ਦਾ ਪੋਸਣ ਕਰਦਾ ਹੈ। ਦਿਸ਼ਾਹੀਤ ਚਿੰਤਨ ਸਵੈ-ਮੁਲਾਂਕਣ ਵਿੱਚ ਬੜਾ ਸਹਾਈ ਹੁੰਦਾ ਹੈ। ਇਹ ਤੁਹਾਨੂੰ ਬਹੁਤ ਬੁਨਿਆਦੀ ਵਿਸ਼ਿਆਂ ਤੇ ਲੈ ਜਾਂਦਾ ਹੈ ਜਿਵੇਂ, 'ਮੈਂ ਕਿਵੇਂ ਵਧੀਆ ਬਣ ਸਕਦਾ ਹਾਂ ? ਮੇਰਾ ਅਗਲਾ ਕਦਮ ਕੀ ਹੋਣਾ ਚਾਹੀਦਾ ਹੈ ?'

ਯਾਦ ਰੱਖੋ, ਲੀਡਰ ਦਾ ਮੁੱਖ ਕੰਮ ਹੈ ਸੋਚਣਾ ਤੇ ਲੀਡਰਸ਼ਿਪ ਦੀ ਸਭ ਤੋਂ ਵਧੀਆ ਤਿਆਰੀ ਚਿੰਤਨ ਹੈ। ਹਰ ਦਿਨ ਕੁੱਝ ਸਮਾਂ ਇਕੱਤ ਚਿੰਤਨ ਦੇ ਲਈ ਕੱਢੋ ਤੇ ਤੁਸੀਂ ਸਵਨ ਚਿੰਤਨ ਦੀ ਰਾਹ ਤੇ ਹੋਵੋਗੇ।

ਸੰਖੇਪ

ਜ਼ਿਆਦਾ ਪ੍ਰਭਾਵੀ ਲੀਡਰ ਬਣਨ ਦੇ ਵਾਸਤੇ ਇਨ੍ਹਾਂ ਚਾਰ ਲੀਡਰਸ਼ਿਪ ਸਿਧਾਂਤਾਂ ਨੂੰ ਅਮਲ ਵਿੱਚ ਲਿਆਓ

1. ਜਿਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਤੁਸੀਂ ਪ੍ਰਭਾਵਿਤ ਕਰਨਾ ਚਾਹੁੰਦੇ ਹੋ, ਉਨ੍ਹਾਂ ਲੋਕਾਂ ਦੇ ਨਜ਼ਰੀਏ ਨਾਲ ਫੀਸ਼ਾਂ ਨੂੰ ਦੇਖੋ। ਜੇਕਰ ਤੁਸੀਂ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੇ ਨਜ਼ਰੀਏ ਨਾਲ ਦੇਖ ਸਕੋਗੇ ਤਾਂ ਤੁਹਾਡੇ ਲਈ ਉਹ ਤਰੀਕਾ ਲੱਭਣਾ ਸਰਲ ਹੋਵੇਗਾ ਜਿਸ ਨਾਲ ਸਾਹਮਣੇ ਵਾਲੇ ਤੋਂ ਮਨਚਾਹਾ ਕੰਮ ਕਰਵਾਇਆ ਜਾ ਸਕੇ। ਕੋਈ ਵੀ ਕੰਮ ਕਰਨ ਤੋਂ ਪਹਿਲਾਂ ਆਪਣੇ ਆਪ ਨੂੰ ਇਹ ਸਵਾਲ ਪੁੱਛੋ, 'ਜੇਕਰ ਮੈਂ ਸਾਹਮਣੇ ਵਾਲੇ ਦੀ ਥਾਂ ਹੁੰਦਾ, ਤਾਂ ਮੈਂ ਇਸ ਬਾਰੇ ਕੀ ਸੋਚਦਾ ?'

2. ਦੂਜਿਆਂ ਦੇ ਨਾਲ ਵਿਉਹਾਰ ਵਿੱਚ 'ਮਾਨਵੀ ਬਣੋ' ਦੇ ਅਸੂਲ ਨੂੰ ਅਮਲ ਵਿੱਚ ਲਿਆਉ। ਆਪਣੇ-ਆਪ ਨੂੰ ਪੁੱਛੋ, 'ਇਸ ਸਮੱਸਿਆ ਨਾਲ ਨਿਪਟਣ ਦਾ ਇਨਸਾਨੀ ਢੰਗ ਕੀ ਹੈ ?' ਤੁਸੀਂ ਜੋ ਵੀ ਕਰੋ, ਉਸਤੋਂ ਇਹ ਦਿਖਣਾ ਚਾਹੀਦਾ ਹੈ ਕਿ ਤੁਹਾਡੀ ਨਜ਼ਰ ਵਿੱਚ ਲੋਕ ਸਭ ਤੋਂ ਪਹਿਲਾਂ ਆਉਂਦੇ ਹਨ। ਦੂਜੇ ਲੋਕਾਂ ਦੇ ਨਾਲ ਉਹੀ ਵਿਉਹਾਰ ਕਰੋ, ਜਿਹੜਾ ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੇ ਲਈ ਚਾਹੁੰਦੇ ਹੋ। ਤੁਹਾਨੂੰ ਬੜਾ ਫਾਇਦਾ ਹੋਵੇਗਾ।

3. ਤਰੱਕੀ ਦੇ ਬਾਰੇ ਸੋਚੋ, ਤਰੱਕੀ ਦੇ ਬਾਰੇ ਵਿਸ਼ਵਾਸ ਕਰੋ ਤੇ ਤਰੱਕੀ ਦੇ ਲਈ ਯਤਨ ਕਰੋ। ਹਰ ਉਹ ਕੰਮ ਜਿਹੜਾ ਤੁਸੀਂ ਕਰਨਾ ਚਾਹੁੰਦੇ ਹੋ, ਉਸ ਵਿੱਚ ਸੁਧਾਰ ਦਾ ਤਰੀਕਾ ਕਰੋ। ਆਪਣੇ ਹਰ ਕੰਮ ਵਿੱਚ ਉੱਚਾ ਸਤਰ ਬਣਾਏ ਰੱਖਣ ਬਾਰੇ ਸੋਚੋ। ਲੰਮੇ ਸਮੇਂ ਤੱਕ ਨਾਲ-ਨਾਲ ਕੰਮ ਕਰਦੇ ਰਹਿਣ ਤੋਂ ਬਾਅਦ ਹੇਠਲੇ ਆਪਣੇ ਬਾਸ ਦੀ ਕਾਰਬਨ ਕਾਪੀ ਬਣ ਜਾਂਦੇ ਹਨ। ਇਹ ਪਕਾ ਕਰ ਲਓ ਕਿ ਮਾਸਟਰ ਕਾਪੀ ਡੁਪਲੀਕੇਟ ਕਰਨ ਦੇ ਲਾਇਕ ਹੋਵੇ। ਇਹ ਸੰਕਲਪ ਕਰੋ - 'ਘਰ ਵਿੱਚ, ਨੌਕਰੀ ਵਿੱਚ, ਸਾਮਾਜਿਕ ਜੀਵਨ ਵਿੱਚ, ਮੈਂ ਤਰੱਕੀ ਦੇ ਲਈ ਯਤਨ ਕਰਾਂਗਾ।'

4. ਆਪਣੇ ਆਪ ਨਾਲ ਗੱਲਾਂ ਕਰਨ ਲਈ ਸਮਾਂ ਕੱਢੋ ਤੇ ਆਪਣੇ ਚਿੰਤਨ ਦੀ ਪ੍ਰਬਲ ਸ਼ਕਤੀ ਦਾ ਲਾਭ ਉਠਾਉ। ਇਕੱਤ ਦੇ ਬੜੇ ਫਾਇਦੇ ਹੁੰਦੇ ਹਨ। ਇਸਦਾ ਉਪਯੋਗ ਆਪਣੀ ਰਚਨਾਤਮਕ ਸ਼ਕਤੀ ਨੂੰ ਆਸਾਦ ਕਰਨ ਲਈ ਕਰੋ। ਆਪਣੀਆਂ ਨਿੱਜੀ ਤੇ ਬਿਜਨਸ ਦੀਆਂ ਸਮੱਸਿਆਵਾਂ ਦੇ ਹੱਲ ਨੂੰ ਲੱਭਣ ਲਈ ਇਕੱਤ ਦਾ ਪ੍ਰਯੋਗ ਕਰੋ। ਹਰ ਦਿਨ ਕੋਵਲ ਸੋਚਣ ਵਾਸਤੇ ਕੁੱਝ ਸਮਾਂ ਇਕਲਿਆਂ ਗੁਜ਼ਾਰੋ। ਉਸੇ ਚਿੰਤਨ ਤਕਨੀਕ ਦਾ ਪ੍ਰਯੋਗ ਕਰੋ ਜਿਸ ਦਾ ਪ੍ਰਯੋਗ ਸਾਰੇ ਮਹਾਨ ਲੀਡਰ ਕਰਦੇ ਹਨ। ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੇ ਨਾਲ ਇਕੱਤ ਵਿੱਚ ਗੱਲਾਂ ਕਰੋ।

ਵੱਡੀ ਸੋਚ ਦੇ ਵੱਡੇ ਜਾਦੂ ਨੂੰ ਜੀਵਨ ਦੀਆਂ ਸਭ ਤੋਂ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਸਥਿਤੀਆਂ ਵਿੱਚ ਕਿਵੇਂ ਇਸਤੇਮਾਲ ਕਰੀਏ

ਵੱਡਾ ਸੋਚਣ ਵਿੱਚ ਜਾਦੂਈ ਤਾਕਤ ਹੈ ਪਰ ਭੁੱਲਣਾ ਕਿੰਨਾ ਸੌਖਾ ਹੁੰਦਾ ਹੈ। ਜਦੋਂ ਵੀ ਤੁਹਾਡੇ ਸਾਹਮਣੇ ਮੁਸ਼ਕਿਲਾਂ ਆਉਣਗੀਆਂ, ਇਹ ਖਤਰਾ ਰਹੇਗਾ ਕਿ ਤੁਹਾਡੀ ਸੋਚ ਸੁੰਗੜ ਜਾਵੇ, ਅਕਾਰ ਵਿੱਚ ਛੋਟੀ ਹੋ ਜਾਵੇ, ਗੰਦੀ ਹੋ ਜਾਵੇ 'ਤੇ ਜਦੋਂ ਇਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਹੋ ਜਾਂਦਾ ਹੈ ਤਾਂ ਤੁਸੀਂ ਹਾਰ ਜਾਂਦੇ ਹੋ।

ਹੇਠਾਂ ਕੁੱਝ ਸੰਖੇਪਿਤ ਮਾਹਰਾਂ ਦਰਸ਼ਕ ਸਿਧਾਂਤ ਦਿੱਤੇ ਗਏ ਹਨ ਜਿਹੜੇ ਤੁਹਾਨੂੰ ਤਦੋਂ ਵੀ ਮਹਾਨ ਬਣੇ ਰਹਿਣ ਵਿੱਚ ਸਹਾਇਤਾ ਕਰਨਗੇ ਜਦੋਂ ਤੁਹਾਡੇ ਸਾਹਮਣੇ ਹੋੜਾ ਸੋਚਣ ਲਈ

ਲਾਲਚ ਮੌਜੂਦ ਹੋਣ।

ਉ. ਜਦੋਂ ਛੋਟੇ ਲੋਕ ਤੁਹਾਨੂੰ ਨੀਚਾ ਦਿਖਾਉਣਾ ਚਾਹੁਣ, ਤਾਂ ਵੱਡਾ ਸੋਚੋ :- ਨਿਸ਼ਚਿਤ ਤੇ ਦੁਨੀਆਂ ਵਿੱਚ ਇਹੋ ਜਿਹੇ ਲੋਕ ਹੁੰਦੇ ਹਨ ਜਿਹੜੇ ਚਾਹੁੰਦੇ ਹਨ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਹਰ ਜਾਗ੍ਰਿਤ ਨੁਕਸਾਨ ਨਹੀਂ ਪਹੁੰਚਾ ਸਕਦੇ ਜਦੋਂ ਤਾਈਂ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਇਨ੍ਹਾਂ ਤਿੰਨ ਗੱਲਾਂ ਨੂੰ ਧਾਦ ਬੈਠੋ :-

1. ਜੇਕਰ ਤੁਸੀਂ ਘਟੀਆ ਲੋਕਾਂ ਨਾਲ ਲੜਨ ਤੋਂ ਇਨਕਾਰ ਕਰ ਦਿਓ ਤਾਂ ਤੁਸੀਂ ਜਿੱਤ ਜਾਂਦੇ ਹੋ। ਲੋਕਾਂ ਨਾਲ ਲੜਨ ਤੋਂ ਤੁਹਾਡਾ ਕੋਂਦ ਛੋਟਾ ਹੋ ਜਾਂਦਾ ਹੈ। ਇਸ ਵਾਸਤੇ ਮੰਗ ਬਣੇ ਰਹੇ।
2. ਪਿੱਠ ਪਿਛੇ ਬੁਰਾਈ ਦਾ ਬੁਰਾ ਨਾ ਮਨਾਉ। ਇਹ ਤਾਂ ਤੁਹਾਡੇ ਵਿਕਾਸ ਤੇ ਤਰੱਕੀ ਦਾ ਸਬੂਤ ਹੈ।
3. ਯਾਦ ਰੱਖੋ ਕਿ ਪਿੱਠ ਪਿਛੇ ਬੁਰਾਈ ਕਰਨ ਵਾਲੇ ਮਨੋਵਿਗਿਆਨਿਕ ਤੌਰ ਤੇ ਬਿਸ਼ਵ ਹੁੰਦੇ ਹਨ। ਮਹਾਨ ਬਣੇ ਰਹੋ। ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੇ ਪ੍ਰਤੀ ਹਮਦਰਦੀ ਵੀ ਰੱਖੋ।

ਅਸਰ ਨਾ ਹੋਵੇ।

ਅਸਰ ਨਾ ਹੋਵੇ।

ਅ. ਜਦੋਂ ਤੁਹਾਨੂੰ ਇਹ ਲੱਗੇ "ਮੇਰੇ ਕੋਲ ਉਹ ਯੋਗਤਾ ਨਹੀਂ ਹੈ ਜੋ ਮੈਂ ਇਸ ਸਫਲ ਹੋ ਸਕਾਂ" ਤਾਂ ਵੱਡਾ ਸੋਚੋ। ਯਾਦ ਰੱਖੋ : ਜੇਕਰ ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੇ ਆਪ ਨੂੰ ਕਮਜ਼ੋਰ ਸਮਝਦੇ ਹੋ ਤਾਂ ਤੁਸੀਂ ਕਮਜ਼ੋਰ ਬਣ ਜਾਂਦੇ ਹੋ। ਜੇਕਰ ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੇ ਆਪ ਨੂੰ ਅਸਮਰਥ ਸਮਝਦੇ ਹੋ ਤਾਂ ਤੁਸੀਂ ਅਸਮਰਥ ਬਣ ਜਾਂਦੇ ਹੋ। ਜੇਕਰ ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੇ ਆਪ ਨੂੰ ਸ਼ੱਕ ਕਲਾਸ ਸਮਝਦੇ ਹੋ ਤਾਂ ਤੁਸੀਂ ਸ਼ੱਕੀ ਕਲਾਸ ਬਣ ਜਾਂਦੇ ਹੋ।

ਇਨ੍ਹਾਂ ਅਸੂਲਾਂ ਦਾ ਇਸਤੇਮਾਲ ਕਰਕੇ ਆਪਣੇ ਆਪ ਨੂੰ ਸਸਤੇ ਮੁੱਲ ਤੇ ਵੇਚ ਸੁਭਾਵਿਕ ਪ੍ਰਵਿਰਤੀ ਨੂੰ ਕਾਬੂ ਵਿੱਚ ਰੱਖੋ -

1. ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਦਿਖੋ। ਇਸ ਨਾਲ ਤੁਹਾਨੂੰ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਗੱਲਾਂ ਸੋਚਣ ਵਿੱਚ ਸਹਾਇ ਮਿਲਦੀ ਹੈ। ਤੁਸੀਂ ਬਾਹਰੋਂ ਕਿੰਦਾਂ ਦਿਖਦੇ ਹੋ, ਇਸ ਗੱਲ ਦਾ ਕਾਫੀ ਸਿੱਧਾਂਤ ਨਾਲ ਹੁੰਦਾ ਹੈ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਅੰਦਰੋਂ ਕਿਵੇਂ ਅਨੁਭਵ ਕਰਦੇ ਹੋ।
2. ਆਪਣੇ ਗੁਣਾਂ, ਆਪਣੀ ਕਾਬਲੀਅਤ ਤੇ ਪਿਆਰਨ ਕੇਂਦਰਿਤ ਕਰੋ। ਆਪਣੇ ਲੋਕਾਂ ਨੂੰ

ਹੋਸਲਾ ਦਿਲਾਉਣ ਵਾਲੇ ਪ੍ਰੋਗਰਾਮਾਂ ਦਾ ਪ੍ਰਯੋਗ ਕਰੋ। ਆਪਣੇ ਆਪ ਨੂੰ ਸੁਪਰ ਚਾਰਜ ਕਰਨਾ ਸਿੱਖੋ। ਆਪਣੇ ਸਕਾਰਾਤਮਕ ਪਹਿਲੂ ਨੂੰ ਜਾਣੋ।

1. ਦੂਜੇ ਲੋਕਾਂ ਬਾਰੇ ਸਹੀ ਨਜ਼ਰੀਆ ਰੱਖੋ। ਸਾਹਮਣੇ ਵਾਲਾ ਵੀ ਇਨਸਾਨ ਹੀ ਹੈ, ਇਸ ਵਾਸਤੇ ਉਸ ਨਾਲ ਭਰਨ ਦੀ ਕੀ ਲੋੜ ਹੈ ?

ਤੁਸੀਂ ਸਚਮੁਚ ਕਿੰਨੇ ਚੰਗੇ ਹੋ, ਇਹ ਦੇਖਣ ਵਾਸਤੇ ਵੱਡਾ ਸੋਚੋ।

ਤੁਸੀਂ ਸਚਮੁਚ ਕਿੰਨੇ ਚੰਗੇ ਹੋ, ਇਹ ਦੇਖਣ ਵਾਸਤੇ ਵੱਡਾ ਸੋਚੋ।

2. ਜਦੋਂ ਬਹਿਸ ਜਾਂ ਲੜਾਈ ਤੋਂ ਤੁਸੀਂ ਬਚ ਨਾ ਸਕੋ ਤਾਂ ਵੱਡਾ ਸੋਚੋ। ਬਹਿਸ ਕਰਨ ਤੇ ਲੜਨ ਦੇ ਲਾਲਚ ਦਾ ਇਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਸਫਲਤਾ ਨਾਲ ਮੁਕਾਬਲਾ ਕਰੋ -

ਜਦੋਂ ਬਹਿਸ ਜਾਂ ਲੜਾਈ ਤੋਂ ਤੁਸੀਂ ਬਚ ਨਾ ਸਕੋ ਤਾਂ ਵੱਡਾ ਸੋਚੋ।

1. ਆਪਣੇ ਆਪ ਨੂੰ ਪੁੱਛੋ : "ਕੀ ਇਹ ਚੀਜ਼ ਅਸਲ ਵਿੱਚ ਅੰਨੀ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਹੈ ਕਿ ਇਸਦੇ ਬਾਰੇ ਬਹਿਸ ਕੀਤੀ ਜਾਵੇ ?"

2. ਆਪਣੇ ਆਪ ਨੂੰ ਧਾਦ ਦਿਲਾਉ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਬਹਿਸ ਵਿੱਚ ਕਦੇ ਕੁੱਝ ਹਾਸਿਲ ਨਹੀਂ ਕਰ ਸਕਦੇ, ਬਲਕਿ ਹਮੇਸ਼ਾ ਕੁੱਝ ਨਾ ਕੁੱਝ ਤੁਸੀਂ ਗੁਆ ਦਿੰਦੇ ਹੋ।

ਇਨ੍ਹਾਂ ਵੱਡਾ ਸੋਚੋ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਇਹ ਜਾਣ ਲਵੋ ਕਿ ਲੜਾਈ, ਬਹਿਸ, ਝਗੜਿਆਂ ਤੇ ਇਸੇ ਤਰ੍ਹਾਂ ਦੀਆਂ ਫਾਲਤੂ ਗੱਲਾਂ ਨਾਲ ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੀ ਮੌਜੂਦਗੀ ਤੱਕ ਨਹੀਂ ਪੁੱਜ ਪਾਵੋਗੇ।

ਸ. ਜਦੋਂ ਤੁਸੀਂ ਹਾਰੇ ਹੋਏ ਮਹਿਸੂਸ ਕਰੋ, ਤਾਂ ਵੱਡਾ ਸੋਚੋ :- ਬਹਿਸ ਮੁਸ਼ਕਿਲਾਂ ਤੇ ਅਸਫਲਤਾਵਾਂ ਦੇ ਵੱਡੀ ਸਫਲਤਾ ਹਾਸਿਲ ਕਰਨਾ ਸੰਭਵ ਨਹੀਂ ਹੈ। ਪਰ ਬਿਨਾਂ ਹਾਰੇ ਬਾਕੀ ਜਿੰਦਗੀ ਗੁਜਾਰ ਦੇਣਾ ਸੰਭਵ ਹੈ। ਮਹਾਨ ਚਿੰਤਕ ਹਾਰ ਦਾ ਸਾਹਮਣਾ ਇਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਕਰਿਆ ਕਰਦੇ ਹਨ -

1. ਹਾਰ ਨੂੰ ਇੱਕ ਸਫਲ ਦੇ ਤੌਰ ਤੇ ਲਓ। ਇਸ ਨਾਲ ਸਿੱਖੋ। ਇਸਦਾ ਵਿਸ਼ਲੇਸ਼ਣ ਕਰੋ। ਅੱਗੇ ਵਧਣ ਦੇ ਵਾਸਤੇ ਹਾਰ ਨੂੰ ਪ੍ਰੇਰਣਾ ਬਣਾਉ। ਹਾਰ ਹਾਰ ਨਾਲ ਕੁੱਝ ਨਾ ਕੁੱਝ ਬਚਾ ਲਓ।
2. ਜਦੋਂ ਗਹਿਣ ਨਾਲ ਪ੍ਰਯੋਗਸ਼ੀਲਤਾ ਨੂੰ ਜੋੜ ਦਿਓ। ਪਿਛੇ ਹਟਕੇ ਨਵੇਂ ਸਿਰਿਉਂ ਨਵੀਂ ਸੈਲੀ ਤੋਂ ਸੁਰੂਆਤ ਕਰੋ।

ਇਨ੍ਹਾਂ ਵੱਡਾ ਸੋਚੋ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਦੇਖ ਸਕੋ ਕਿ ਹਾਰ ਇੱਕ ਮਾਨਸਿਕ ਅਵਸਥਾ ਹੈ, ਇਸ ਤੋਂ ਜਿਆਦਾ ਕੁੱਝ ਵੀ ਨਹੀਂ।

ਹ. ਜਦੋਂ ਰੋਮਾਂਸ ਖਤਮ ਹੋਣ ਲੱਗੇ, ਤਾਂ ਵੱਡਾ ਸੋਚੋ :- ਨਕਾਰਾਤਮਕ, ਛੋਟੀ ਸੋਚ (ਚੁੰਕਿ

ਉਸਨੇ ਮੇਰੇ ਨਾਲ ਇਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਕੀਤਾ ਇਸ ਲਈ ਮੈਂ ਵੀ ਇਸ ਦਾ ਬਦਲਾ ਲਵਾਂਗਾ) ਰੋਮਾਂਸ ਦੀ ਗੱਤਿਆ ਕਰ ਦਿੰਦੀ ਹੈ ਤੇ ਉਸ ਪਿਆਰ ਨੂੰ ਨਸ਼ਟ ਕਰ ਦਿੰਦੀ ਹੈ ਜਿਹੜਾ ਤੁਹਾਡੇ ਤੇ ਤੁਹਾਡੀ ਪ੍ਰੇਮਿਕਾ ਜਾਂ ਤੁਹਾਡੇ ਪ੍ਰੇਮੀ ਦੇ ਵਿਚਕਾਰ ਹੈ। ਜਦੋਂ ਪਿਆਰ ਵਿੱਚ ਗਤਬਤ ਹੋ ਜਾਵੇ ਤਾਂ ਇਹ ਕਰੇ-

1. ਤੁਸੀਂ ਜਿਸ ਇਨਸਾਨ ਦਾ ਪਿਆਰ ਹਾਸਿਲ ਕਰਨਾ ਚਾਹੁੰਦੇ ਹੋ, ਤੁਸੀਂ ਉਸਦੇ ਸਭ ਤੋਂ ਚੰਗੇ ਗੁਣਾਂ ਵੱਲ ਧਿਆਨ ਕੇਂਦ੍ਰਿਤ ਕਰੋ। ਬਾਕੀ ਚੀਜ਼ਾਂ ਨੂੰ ਤੁਸੀਂ ਉਥੇ ਹੀ ਰੱਖੋ ਜਿਹੜੀ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੀ ਠੀਕ ਜਗ੍ਹਾ ਹੋਵੇ - ਦੂਜੇ ਨੰਬਰ ਤੇ।

2. ਆਪਣੇ ਜੀਵਨ ਸਾਥੀ ਦੇ ਵਾਸਤੇ ਕੁੱਝ ਖਾਸ ਕਰੋ ਤੇ ਇਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਆਮ ਕਰਕੇ ਕਰੋ। ਵਿਆਹ ਦੇ ਅਨੰਦ ਦਾ ਰਾਜ ਲੱਭਣ ਲਈ ਵੱਡਾ ਸੋਚੋ।

ਕ. ਜਦੋਂ ਤੁਹਾਨੂੰ ਲਗੇ ਕਿ ਬਿਜ਼ਨਸ ਵਿੱਚ ਤਰੱਕੀ ਘੱਟ ਹੋ ਰਹੀ ਹੈ, ਵੱਡਾ ਸੋਚੋ :- ਚਾਹੇ ਤੁਹਾਡਾ ਬਿਜ਼ਨਸ ਕੁੱਝ ਵੀ ਹੋਵੇ, ਉੱਚਾ ਸਟੇਟਸ ਤੇ ਜ਼ਿਆਦਾ ਤਨਖਾਹ ਸਿਰਫ ਇੱਕ ਚੀਜ਼ ਤੋਂ ਆਉਂਦੀ ਹੈ : ਤੁਹਾਡੀ ਪੇਸ਼ਕਸ਼ ਦੀ ਮਾਤਰਾ ਤੇ ਗੁਣਵੱਤਾ ਵਧਾਉਣ ਨਾਲ। ਇਹ ਕਰੋ -

ਸੋਚੋ : "ਮੈਂ ਇਸਨੂੰ ਵਧੀਆ ਤਰੀਕੇ ਨਾਲ ਕਰ ਸਕਦਾ ਹਾਂ।" ਸਰਵਸ਼੍ਰੇਸ਼ਟ ਕੰਮ ਕਰਨਾ ਮੇਰੇ ਲਈ ਸੰਭਵ ਹੈ। ਹਰ ਕੰਮ ਵਧੀਆ ਢੰਗ ਨਾਲ ਕੀਤਾ ਜਾ ਸਕਦਾ ਹੈ। ਇਸ ਦੁਨੀਆਂ ਵਿੱਚ ਜਿਹੜਾ ਕੁੱਝ ਵੀ ਹੋ ਰਿਹਾ ਹੈ, ਉਸਨੂੰ ਹੋਰ ਵਧੀਆ ਢੰਗ ਨਾਲ ਕੀਤਾ ਜਾ ਸਕਦਾ ਹੈ ਤੇ ਜਦੋਂ ਤੁਸੀਂ ਸੋਚਦੇ ਹੋ, 'ਮੈਂ ਇਸਨੂੰ ਵਧੀਆ ਢੰਗ ਨਾਲ ਕਰ ਸਕਦਾ ਹਾਂ' ਤਾਂ ਆਪਣੇ ਆਪ ਤੁਹਾਨੂੰ ਵਧੀਆ ਕਰਨ ਦੇ ਢੰਗ ਮਿਲ ਜਾਣਗੇ। 'ਮੈਂ ਇਸਨੂੰ ਵਧੀਆ ਢੰਗ ਨਾਲ ਕਰ ਸਕਦਾ ਹਾਂ' ਸੋਚਣ ਨਾਲ ਤੁਹਾਡੀ ਰਚਨਾਤਮਕ ਸ਼ਕਤੀ ਜਾਗਰਿਤ ਹੋ ਜਾਂਦੀ ਹੈ।

ਐਨਾ ਵੱਡਾ ਸੋਚੋ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਇਹ ਦੇਖ ਸਕੋ ਕਿ ਜੇਕਰ ਤੁਸੀਂ ਸੋਚਾ ਭਾਵ ਨੂੰ ਪਹਿਲੇ ਨੰਬਰ ਤੇ ਰੱਖੋਗੇ, ਤਾਂ ਪੈਸਾ ਆਪਣੇ ਆਪ ਤੁਹਾਡੇ ਕੋਲ ਆ ਜਾਵੇਗਾ।

ਪ੍ਰਿਥਿਵੀਲਿਅਸ ਸਾਇਰਸ ਦੇ ਸ਼ਬਦਾਂ ਵਿੱਚ :

ਬੁੱਧੀਮਾਨ ਮਨੁੱਖ ਆਪਣੇ ਇਮਾਨ ਦਾ ਮਾਲਕ ਹੁੰਦਾ ਹੈ

ਭੂ. ਭੀ. ਸੀ. ਫ਼ਰੈਡਰਿਕ ਤੋਂ ਪ੍ਰਰਖ ਇਸਦਾ ਗੁਲਾਮ।

ਅਡਾਲਡ ਤਿਗਰੀ ਰਾਬਰਟ,

ਮਸਤੂਆਟਾ (ਸੰਕੇਤਰੂਪ)

□□□

ਨੰ. 17.181 ਮਿਤੀ.....

ਬਹੁਤ ਬਹੁਤ ਧੰਨਵਾਦ

ਪਰ ਬੀ ਮੈਂ

- ਇਸਤਰਾ ਹੁਕੀ. 1911

1911 ਰਸ਼ੀਏ ਵਿਖੇ